Tukang Balon jadi Bos 40 Perusahaan

FEATURES Film Iran

MODAL

Inspirasi Bisnis Berkeadilan

No. 4/I-FEBRUARI 2003

Swastanisasi Haji



Bank Islam dari Harvard

Bagi Hasil Bukan Monopoli Muslim

ISSN 1412-7679

9 771412 767904 >

www.modalonline.com

Rp. 15.000,-

DI SINI,
MEMBICARAKAN INTEGRITAS PEBISNIS



SHARIA BUSINESS FORUM

Perkembangan bisnis berjalan cepat. Bahkan kini tak ada lagi batas ruang dan waktu dalam berbagai aktivitas bisnis, roda globalisasi telah menggerusnya. Sistem ekonomi, keuangan, dan perdagangan menjadi terintegrasi. Apalagi setelah diberlakukannya Area Perdagangan Bebas ASEAN (AFTA), yang kemudian bakal disusul area perdagangan bebas dunia melalui WTO, tak akan ada lagi *entry barrier* untuk menembus pasar suatu negara. Kondisi ini menjadikan kompetisisi semakin ketat.

Hanya pebisnis unggul, efisien, memiliki akses dan menguasai jaringan (*networking*) yang bakal eksis. Apakah Anda termasuk di dalamnya?

Sharia Business Forum (SBF) hadir guna menjembatani keterbatasan akses dan jaringan sekaligus menawarkan solusi untuk mengatasi berbagai kendalanya, serta berfungsi sebagai media berinteraksi.

Forum yang dikelola Majalah Ekonomi dan Bisnis Syariah **MODAL** ini merupakan wadah bertemunya para pelaku bisnis. Forum ini tidak sekedar sebagai sarana silaturahmi namun juga berfungsi sebagai wahana bertukar pikiran dan berbagi informasi bisnis. Tak cukup itu, SBF juga bakal menjadi arena untuk melakukan penetrasi pasar, promosi, transaksi, investasi, kerjasama, dan sarana untuk meningkatan kemampuan para pelaku bisnis.

Diperuntukkan bagi kalangan pengusaha, eksekutif, maupun profesional. Baik yang beraktivitas dalam kegiatan bisnis berbasis syariah maupun kalangan yang tertarik, berminat, atau yang ingin mewarnai bisnisnya secara Islami.

Seminar dan *Workshop*. Adalah forum yang membahas permasalahan bisnis dan pelaku bisnis dari berbagai aspek konsep dan aplikasi di sisi manajemen, pemasaran, permodalan, kajian makro ekonomi, finansial dan sebagainya. Tidak hanya menjadi sekadar wacana namun lebih diarahkan pada bentuk-bentuk rumusan konsep yang siap diimplementasikan dan di-sosialisasikan.

***Business Gathering*.** Wadah pertemuan para pebisnis sebagai sarana lobi, promosi, transaksi, investasi, kerjasama, dan sebagainya yang dikemas bersama dengan forum seminar/ workshop atau tersendiri dalam *event* khusus.

Eksibisi. Ajang pengenalan aktivitas bisnis atau produk secara langsung. Dari mempertemukan *buyers* dan *seller*, pengikatan kontrak bisnis, promosi, serta transaksi-transaksi lainnya.

***Talk Show*.** Memanfaatkan waktu yang singkat namun efektif dalam upaya menyosialisasi hal-hal terkait dengan bisnis berbasis syariah dalam takaran aplikatif yang sedang "in" (seperti bedah kasus, tips dan kiat, profil bisnis, profil pelakunya, dan sebagainya) dengan nara sumber yang kredibel. *Talkshow* dikemas melalui media televisi atau radio.

***Networking*.** Adalah jaringan informasi dan komunikasi yang menjadi media interaksi para pelaku bisnis. Skema ini akan ditampung melalui situs www.modalonline.com yang di dalamnya selain termuat berbagai informasi melalui berita dan Pusat Data Bisnis Syariah, juga akan menjadi arena bagi para pelaku untuk melakukan kontak bisnis secara B2B maupun B2C.

AKTIVITAS
INSPIRASI DAN PELUANG BISNIS
BERKEADILAN

INFORMASI: 021-7987901 (J Fajar Riawan)

bisnis@modalonline.com
redaksi@modalonline.com

MODAL



MODAL 4/I FEBRUARI 2003

www.modalonline.com

PENDIRI
Achjar Iljas, Guntur S Mahardika

MODAL
inspirasi bisnis berkeadilan

ISSN: 1412-7679

PEMIMPIN UMUM
Achjar Iljas, SE, MA

DEWAN REDAKSI
A Riawan Amin, MSc
Ir. Adiwarman A Karim, SE, MBA, MAEP
Dr. KH. Didin Hafidudin, MSc
Dr. Dradjad H Wibowo
Drs. Eri Sudewo, MDP
Ir. Iwan P Pontjowinoto, MM
Dr. Iwan Triyuwono, Msc
Karnaen A Perwataatmadja, SE, MPA
Dr. Mustafa Edwin Nasution, MSc
Muhammad Syafii Antonio, MSc
Drs. Muhammad Hafidz, MSc
Dr. Sofyan Safri Harahap, MSc
Dr. S. Sinansari ecip
Dr. Uswatun Hasanah, MA

PEMIMPIN REDAKSI
Guntur Subagja Mahardika

REDAKTUR EKSEKUTIF: Mad Ridwan
REDAKTUR SENIOR: Budi Setyanto, T. Setya, Legiman Misdiyono
SIDANG REDAKSI: Umniyati Kowi, M.Furqon, Muhammad Rofiq, K. Nugraha, Supriyatno Yudi, Henry Wijaya (Fotografer)
RISET & PENGEMBANGAN: Umniyati Kowi
MODAL ONLINE: Nurcholis

PRODUKSI
GLOBAL GRAFIKA
ARTISTIK: Surya Mandala, Noor Fajar
PRACETAK: Didik Supriyanto

PEMIMPIN USAHA
Djoko Santoso

IKLAN: Hayati Nufus
Isdianto, Nana Ningsih, Yuni Ispani
Pt. Ekbis Komunikasi
SIRKULASI & PROMOSI: J Fajar Riawan
Sentra Sembilan Advisory
DISTRIBUSI: Muhammad Masdi, Emyani, Kali Hasian Rambe

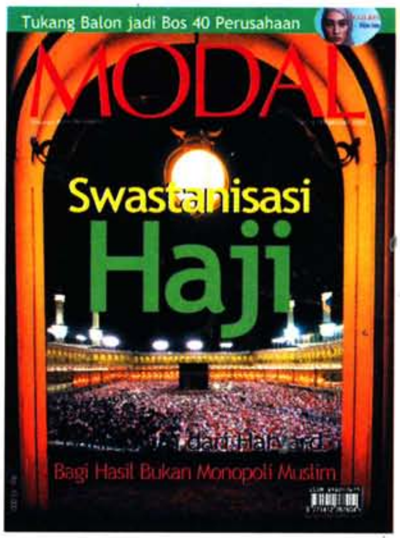
REKENING BANK
Bank Muamalat Indonesia
Kantor Kas Mampang Jakarta
No.Rek. 30400246.10
a.n. PT Ekbis Komunikasi

PENERBIT
PT MODAL MULTIMEDIA
DIREKTUR: Guntur Subagja Mahardika
KOMISARIS: Fathia Arryani NA

ALAMAT REDAKSI & BISNIS
Jl. Pejaten Raya No. 78 Jakarta 12510
Telepon: (021) 7919 0005, 920 4350, 798 7901
Faksimili: (021) 7919 0005
E-MAIL
redaksi@modalonline.com, bisnis@modalonline.com

Redaksi menerima kiriman artikel, kolom, features, dan foto.
Isi majalah dapat dikutip dengan menyebutkan sumber majalah MODAL.
Wartawan majalah MODAL dibekali identitas.

HOTLINE LANGGANAN: 021-79190005



Agaknya kurang lengkap kalau sebuah rapat serius tak diimbangi dengan suasana yang cair. Begitulah yang ada di benak awak MODAL ketika menuntaskan perencanaan bisnis (*business plan*) majalah ini di Karawang, Jawa Barat, awal Januari silam.

Ide liar pun muncul, dengan dalih untuk penyegaran, setelah sebelumnya menguras otak, pikiran, dan waktu. Akhirnya, memancing menjadi pilihan untuk *refreshing* tersebut. Maka, dibidiklah sebuah kolam ikan mas di kawasan Rengasdengklok, tempat bersejarah dalam proses kemerdekaan Republika Indonesia. Letaknya sekitar 10 kilometer dari pusat kota Karawang.

Kolam yang berada ditepi saluran irigasi di areal pesawahan itu menjadi arena "perlombaan" mancing awak MODAL. Tak ada diskriminasi jender di sini. Tiga wanita tim MODAL - Hayati Nufus, Nana Ningsih, dan Yuni Ispani -- turut memegang kail. Mereka bersanding dengan sembilan pria - Guntur Subagja, T. Setya, M. Furqon, Supriyatno Yudi, Emyani, M. Masdi, Henry Wijaya, Isdianto, dan Surya Mandala - di pingir kolam.

Bak pemancing profesional, kail pun mulai dilempar ke kolam sekitar pukul 09.00 WIB. Hingga sekitar satu jam, tak ada satu pun ikan yang memakan umpan dari kail kami. Padahal, beberapa pemancing di luar tim MODAL sudah berulangkali mendapatkan ikan. Namun, tiba-tiba kami dikagetkan teriakan dari arah barat. Selidik punya selidik, rupanya, Hayati Nufus "memecahkan rekor". Ia mendapatkan ikan mas berukuran setengah kilogram. Tapi, bukannya ikan segera dilepaskan dari pancing, koordinator iklan - bukan ikan -- majalah Modal ini malah berjingkrak-jingkak di tengah pematang. Kontan saja mengundang perhatian para pemancing lain.


Nufus

Rupanya, "dewi fortuna" di hari Ahad (5/1) itu benar-benar sedang berada pada gadis yang kini sedang mengikuti Program Pasca Sarjana UI jurusan ekonomi syariah ini. Hingga tengah hari, ia mengumpulkan ikan terbanyak, enam ekor. Sementara yang lainnya hanya mendapatkan satu atau dua ekor saja. Bahkan Supriyatno Yudi tidak satu pun mendapatkan ikan. Sedangkan kail milik Surya Mandala, justru dibawa lari ikan yang memakan umpannya, ke tengah kolam.

"Prestasi" Nufus itu tampaknya membuat hati para pria "panas". Pada sesi kedua "perlombaan",setelah waktu makan siang, T. Setya (anggota redaksi) dan Surya Mandala (tim desain grafis) "membalas dendam" Nufus, dengan mengumpulkan masing-masing delapan ikan. Namun, lagi-lagi, ikan-ikan mas yang banyak itu kurang bersahabat dengan Supriyatno. Pancing yang ditanamkan anggota tim redaksi kami ini, sama sekali tidak "disentuh" ikan. Meski begitu, kami semua bergembira.

Pembaca, itulah salah satu cara kami untuk mengendorkan ketegangan. Ini agar kami bisa *fresh* kembali bekerja pada esok harinya. Lebih dari itu, *business plan* yang kami rumuskan juga untuk kesinambungan majalah ini menjadi lebih baik. Semuanya kami lakukan sebagai upaya kami agar bisa menyajikan informasi dan produk majalah yang berkualitas, sesuai dengan keinginan pembaca. Selamat membaca!

SURAT
surat@modalonline.com

Salah Ketik

Setelah membaca Majalah MODAL edisi No. 03/Th 1, saya menemukan 32 kesalahan ketik sampai dengan halaman 26 saja. Menurut saya, untuk ukuran majalah yang ditujukan kepada kalangan bisnis, bila terlalu banyak kesalahan ketik akan sangat mengurangi bonafiditasnya. Oleh karena itu saya mengusulkan, agar untuk penerbitan-penerbitan berikutnya, Majalah MODAL menggunakan jasa korektor/editor.

Iswahjudi A. Karim
Wisma Danamon Aetna Life
Jl. Jend. Sudirman Kav. 45-46, Jakarta 12930

Red: Terima kasih atas koreksi dan saran Anda.

Contoh Aplikasi Wakaf

Saya pembaca tetap Majalah MODAL sejak edisi perdana. Salah satu rubrik yang saya baca teratur adalah Kolom Wakaf. Saya tertarik dengan sistematika rubrik ini yang pada tahap awal lebih banyak berbicara soal landasan syariah dan definisi-definisi.

Tapi, sampai edisi ketiga saya melihat Kolom Wakaf belum mengupas aplikasi dari wakaf itu sendiri. Padahal saat ini sedang populer dibicarakan soal wakaf uang tunai sebagai upaya menghidupkan wakaf tidur.

Saya berharap pada edisi selanjutnya Kolom Wakaf lebih banyak mengupas contoh-contoh kasus aplikasi wakaf, baik yang ada di Indonesia maupun di luar negeri. Dengan demikian pengelola wakaf di negeri ini bisa terpacu untuk lebih memasyarakatkan wakaf produktif.

Alwi Muhammad
Pesantren Al Asna, Seputih Mataram, Lampung Tengah

Konsistensi Bagi Hasil

Saya mahasiswa yang tengah menyusun skripsi dengan topik "Konsistensi Penerapan Sistem Bagi Hasil di Bank Syariah. Oleh karena itu saya sedang sangat membutuhkan informasi yang berkaitan dengan hal tersebut. Saya mohon bantuan redaksi Majalah MODAL atau pengelola MODAL Online untuk membantu memberikan informasi. Atas bantuannya saya haturkan banyak terima kasih.

Amir <amir@plasa.com>

Koleksi MODAL

Saya sudah membaca majalah MODAL edisi 02/Th 1. Saya tertarik dan ingin tahu lebih banyak lagi tentang ekonomi dan bisnis syariah. Untuk melengkapi koleksi saya, bisakah saya memperoleh edisi MODAL No. 01 dan 03?

Oki <Oki_Bakti.Imansyah@nike.com>

Reksadana Alternatif

Selamat atas terbitnya majalah MODAL. Saya ingin memberi masukan, agar MODAL juga banyak mengupas tentang reksadana syariah sebagai alternatif investasi syariah di Indonesia. Walaupun pemainnya belum banyak, tapi sebagai alternatif investasi boleh kan?!

arke <arke@im.pnm.co.id>

Pembiayaan Bank Syariah

Sudah sejak tiga tahun lalu saya dan suami merintis bisnis kecil-kecilan di bidang catering. Sejauh ini kami hanya melayani catering dari sejumlah anak kost yang tinggal di lingkungan kompleks.

Dalam hal permodalan selama ini kami hanya mengandalkan uang pribadi. Kami merasa belum layak untuk mengambil pinjaman ke bank. Tapi, kami saat ini merasa perlu memperluas usaha catering ke lingkungan di luar kompleks dan memerlukan modal yang lebih besar.

Melalui majalah MODAL kami ingin memperoleh penjelasan tentang tata cara mengajukan pembiayaan ke bank syariah. Apa saja syarat-syaratnya, berapa jumlah minimal peminjaman, dan sebagainya.

Yulita<Ispani@yahoo.com>

Ralat

Di Majalah MODAL Edisi No. 02/Th 1, rubrik Feature "Bankir Wanita" tertulis nama Siti Mila Garnasih, Kepala Cabang Syariah Bukopin, seharusnya Siti Mila Garmilah. Kami mohon maaf atas kesalahan tersebut. *Redaksi*

Reportase

Melucuti Monopoli Depag

Kesekian kali dalam rentang waktu cukup panjang, gagasan swastanisasi mengemuka ke permukaan. Pemerintah diminta melepas perannya sebagai pelaksana perjalanan haji, dan harus lebih banyak mengambil peran sebagai regulator dan pengawas. Namun, sudah siapkah swasta ?

HENRY WIJAYA/MODAL



Ritus perjalanan haji baru saja dimulai. Di kampung-kampung di pinggir Jakarta, masyarakat Beta-wi sibuk membuat upacara untuk melepas kepergian tetangga, sanak keluarga, atau kerabat dekat mereka yang menunaikan rukun Islam kelima. Di asrama haji, petugas sibuk menyambut ribuan calon jamaah haji. Sementara di embarkasi, ribuan calon jamaah lain memulai perjalanannya.

Semuanya masih belum berubah. Dari tahun ke tahun, terutama sejak pemerintah memonopoli bisnis perjalanan ibadah haji, ritus perjalanan menunaikan rukun Islam kelima tetap sama. Departemen Agama (Depag) sibuk bukan kepalang karena menjalankan banyak fungsi yang tumpang tindih dalam ritus suci ini. Tidak sekedar sebagai pelaksana, tapi juga pengawas dan regulator.

Depag masih menangani hampir 80 persen dari 200 ribu calon jamaah haji. Sisanya ditangani biro-biro perjalanan haji. Tahun ini, misalnya, biro-biro perjalanan haji kebagian memberangkatkan 23 ribu jamaah dengan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) khusus, dulu disebut ONH plus.

Yang berubah, dan sepertinya harus selalu berubah, adalah biaya perjalanan yang dibebankan kepada calon jamaah haji. Tahun ini, Depag memasang tarif BPIH Rp 27 juta sampai Rp 30 juta. Perbedaan harga ini disebabkan pembagian zona pemberangkatan menjadi tiga. Untuk Aceh dan kawasan timur Indonesia, Depag memasang tarif Rp 30 juta per jamaah.

Berbeda dengan BPIH Depag, biro-biro perjalanan memasang tarif beragam. Namun, Depag merasa perlu mengeluarkan standar minimal BPIH khusus kepada biro-biro perjalanan, yaitu 2.300 dolar per jamaah. Ketentuan standar minimal ini dimaksudkan agar BPIH Depag masih lebih murah dibanding yang ditawarkan biro perjalanan.

Terlepas dari BPIH khusus, biaya perjalanan haji tahun ini juga mengalami kenaikan rata-rata Rp 200 ribu. Me-mang tidak signifikan. Namun kenaikan sekecil apa pun kian menguatkan

anggapan bahwa ONH, BPIH, dan entah apa lagi namanya kelak, dikondisikan selalu naik dan naik. Mungkin, hanya peristiwa luar biasa yang bisa menurunkan biaya perjalanan haji.

Berapa pun ongkos yang dipasang pemerintah jumlah jamaah haji tetap saja membludak. Sebelum 1998, kuota haji Indonesia selalu terpenuhi, bahkan di tahun 1995 sempat terjadi *booming*, yang menyebabkan ribuan jamaah haji gagal berangkat dan harus menunggu sampai tahun berikutnya. Penurunan drastis jamaah haji hanya terjadi 1999. Tahun itu pemerintah hanya mengirim 67 ribu jamaah, jauh dari tahun sebelumnya yang mencapai 200 ribu jamaah.

Penurunan disebabkan krisis moneter, politik, dan melambungnya nilai tukar dolar terhadap rupiah. Ongkos perjalanan haji meroket dari Rp 8,8 juta di tahun 1998, menjadi Rp 21,8 juta pada 1999. Tahun berikutnya terjadi pelonjakan dua kali lipat lebih menjadi 175.552 jamaah.

Trend kenaikan terus terjadi. Tahun 2002, misalnya, Indonesia mengirim jamaah calon haji sebanyak 196.813, dan tahun ini 205 ribu. Namun, kecuali 1998, Indonesia selalu gagal memenuhi kuota. Terdapat dugaan, inilah yang menyebabkan mulai 2003 pemerintah Arab Saudi membuka *calling visa*, artinya biro-biro perjalanan bisa sesuka hati menghubungi kementerian haji di Riyadh untuk meminta ijin masuk bagi jamaah calon haji yang dibawanya. Tidak ada lagi *G to G*, atau hubungan antarpemerintah dalam pengurusan jamaah calon haji yang akan berangkat.

Terdapat kecenderungan pemerintah terus menambah jatah biro perjalanan penyenggara perjalanan haji. Jika sebelumnya, atau ketika masih bernama ONH plus, biro-biro perjalanan hanya kebagian memberangkatkan 10 ribu dan 15 ribu jamaah calon haji, kini menjadi 23 ribu. Jumlah ini relatif masih kecil jika dibanding jumlah biro perjalanan yang meminta jatah, dan ingin merasakan keuntungan dari bisnis ini.

Namun, sampai sejauh mana, atau pada angka berapa pemerintah akan memberikan jatah kepada calon haji? Tidak ada yang tahu pasti. Biro-biro perjalanan sibuk mendesak pemerintah agar memberikan jatah lebih banyak pada tahun berikutnya. Sedangkan pemerintah akan selalu punya alasan jika tidak menambah, atau bahkan

Pemerintah tidak mungkin selamanya memainkan peran sebagai regulator, pengawas, dan pelaksana perjalanan haji.

menurunkan, jatah untuk biro-biro perjalanan haji.

Yang penting adalah bukan seberapa banyak jatah yang akan diberikan pemerintah kepada biro-biro haji tahun berikutnya. Tetapi semua pihak, terutama penyelengara perjalanan haji, perlu mendesak pemerintah agar secepatnya mengakhiri monopolinya di bisnis perjalanan haji. Mereka harus terus menggulirkan isu ini, dan meminta wakil-wakil rakyat di DPR mengamandemen undang-undang melegalkan monopoli pemerintah.

Alasannya sederhana saja. Pemerintah tidak mungkin selamanya memainkan peran sebagai regulator, pengawas, dan pelaksana perjalanan haji. Atau, pemerintah tidak bisa seterusnya menjadikan Departemen Agama sebagai lembaga bisnis perjalanan haji, atau super biro perjalanan haji yang setiap tahun menangguh untung. Jika ini masih terjadi, tidak salah jika mantan Presiden Abdurrahman Wahid mengatakan Departemen Agama tidak ubahnya seperti pasar.

Sejenak melihat ke belakang, monopoli pemerintah dalam bisnis perjalanan haji juga disebabkan ketidak-mampuan pihak swasta. Di masa Orde Lama, ketika perjalanan haji masih menggunakan kapal laut, swasta memainkan peran penuh dalam perjalanan ibadah haji. Namun ketika terjadi peningkatan jumlah jamaah calon haji, swasta kelabakan. Mereka tidak siap menghadapi lonjakan ini, dan terjadi kekacauan luar biasa.

Inilah yang menyebabkan pemerintah merasa perlu mengambil alih pengurusan perjalanan haji. Tapi terdapat kecenderungan pemerintah ingin melanggengkan perannya. Ini terlihat dengan pernyataan Depag bahwa penyelenggaraan ibadah haji adalah tugas nasional. Anehnya, monopoli pemerintah ini baru diperkuat tahun 1999, atau pada masa era reformasi, dengan keluarnya UU No 17 tahun 1999. Memang, UU tidak hanya menyebut pemerintah sebagai penyelenggara haji, tapi juga swasta. Namun, swasta yang masuk sejak 1983, tidak pernah mendapat porsi sampai 30 persen dari kuota.

Monopoli pemerintah dalam perjalanan haji kerap dituding sebagai penyebab naiknya ongkos perjalanan ibadah haji. Tudingan ini bukan tanpa alasan. Di negeri ini, monopoli hampir selalu berdampak pada tingginya harga. Karena, pihak pemegang monopoli bisa semaunya menentukan keuntungan yang bakal diraih tahun ini, atau tahun berikutnya. Ketika terjadi kenaikan biaya produksi, misalnya, yang dilakukan bukan efisiensi tapi membebankannya kepada konsumen dengan cara menaikkan harga.

Tapi, pemerintah selalu mengatakan penentuan biaya perjalanan ibadah haji kerap dikonsultasikan dengan DPR, dan melewati berbagai pembahasan yang panjang. Tidak dijelaskan apakah pembahasan yang dilakukan semata untuk membenarkan kenaikan, atau membicarakan kemungkinan menekan biaya-biaya tertentu.

Di sisi lain, pengamat perjalanan haji mengatakan biaya perjalanan ibadah haji sebetulnya bisa lebih murah. Mereka mengajukan sejumlah asumsi yang memang rasional. Misal, komponen biaya pesawat yang bisa ditekan sampai 975 dolar AS, bukan 1.200 seperti yang dipatok pemerintah. Serta biaya-biaya lainnya. Namun, swasta selalu tidak punya cara membuktikan semua ini karena pemerintah menerapkan standar minimal bagi BPIH plus.

Ide swastanisasi haruslah ditanggapi secara dewasa. Pemerintah tidak bisa mengesampingkan gagasan yang kerap muncul di saat musim haji ini. Sedangkan pihak swasta juga harus memperlihatkan keseriusan dengan melakukan pendekatan ke DPR, dan meminta revisi UU No 17 tahun 1999. Kalau pun tidak swastanisasi penuh, peran biro perjalanan dalam penyelenggaraan perjalanan haji seharusnya diperbesar. Salah satunya dengan mencabut standar minimal BPIH plus. Ini semua bisa dilakukan secara bertahap, sampai swasta benar-benar siap dan mampu.

Jika penyelenggaraan perjalanan haji bukan sekedar bisnis, tapi merupakan tugas nasional, adalah hak semua pihak untuk melakukannya. Sedangkan pemerintah kembali ke fungsi terhormatnya; sebagai regulator dan pengawas.

[t.setya]

INTERNET



Biro-biro perjalanan tidak pernah punya pengalaman memberangkatkan ratusan ribu jamaah Tapi, ini bukan alasan bagi pemerintah untuk terus. bermonopoli.

Siap Bila Dipercaya

Kidung sumbang penyelengaan ibadah haji (PIH) seolah tak berhenti mengalun. Ribuan telunjuk pun mengarah ke Departemen Agama (Depag). Dualitas peran — pengawas sekaligus penyelenggara – Depag kerap dianggap sebagai bibit ketidakprofesionalitasan PIH. Monopoli, begitulah para ekonom dan pengusaha menyebutnya.

Dengung usulan swastanisasi PIH semakin kencang berkumandang. Apalagi semangat otonomi daerah kian berkobar. Tak hanya swasta (biro-biro perjalanan ibadah haji), pemerintah daerah juga berharap turut menikmati kue PIH. Pemda berharap dapat cipratan dana dari biro yang bercokol di daerahnya.

Namun, swastanisasi jelas bukan sesuatu yang mudah. Setelah sekian lama berjalan di bawah tangan Depag, mungkinkah biro perjalanan bisa mandiri. Tampaknya isu swastanisasi

biro perjalanan ini harus pula diimbangi dengan aksinya. Biro perjalanan mulai dari sekarang perlu berbenah.

Butuh Waktu

Pengalaman bukan jaminan untuk mencapai sukses dalam format baru. Adaptasi dan penyesuaian jelas dibutuhkan. Itulah yang dirasakan biro perjalanan. Meski telah lama menyelenggarakan haji dan umrah, biro perjalanan tetap perlu penyesuaian nafas. Apalagi PIH bukan sekadar bisnis, namun yang lebih penting adalah pelayanan.

Ketidaksiapan biro perjalanan menghadapi swastanisasi perjalanan haji dirasakan Biro Perjalanan Dian Nusa Insani (DNI). Komisaris DNI Ali Said melihat ada beberapa kendala menuju swastanisasi, antara lain *networking*, akomodasi, dan transportasi. Jaringan kerja di kalangan biro perjalanan masih dinilai kurang memadai, terutama jaringan ke daerah.

Sementara, jelas Ali, penyediaan transportasi juga bukan hal mudah. Swastanisasi jelas membutuhkan pesawat *charter*-an. Saat ini saja, yang masih menggantungkan diri ke Depag, dari kuota 23 ribu buat swasta pada

kekurangan tempat duduk.

''Makanya untuk swastanisasi murni perlu *step by step*,'' tukas Ali yang juga sebagai ketua I Asosiasi Muslim Penyelengara Umroh dan Haji (AMPUH).

Sebagai ajang berlatih biro, Depag perlu meningkatkan kuota bagi swasta setiap tahunnya. Bila saat ini 23 ribu, tahun depan paling tidak antara 25 hingga 30 ribu. Dalam waktu dua hingga tiga tahun ke depan biro perjalanan diharapkan sudah mampu swastanisasi murni.

Meski demikian Ali menegaskan DNI sepenuh hati siap menghadapi tuntutan masyarakat akan swastanisasi. DNI mengaku terus berbenah, baik dari jaringan, pelayanan, hingga kesiapan SDM. ''Kami selalu menawarkan apa yang akan kami berikan, kami tak mengumbar janji,'' jelas pengusaha muda ini.

Berbeda dengan DNI, Umul Quro secara lantang menyatakan kesiapannya. Tengat waktu persiapan bukan inti permasalahan demi menempuh swastanisasi. ''Ini tergantung kesediaan pemerintah, mau tidak melepas penyelenggaraan haji,'' jelas Direktur Pelaksana Umul Quro Mursyidin Saleh ini

pada regulasi pemerintah Arab Saudi saat ini. Pengurusan visa haji, misalnya, tidak lagi lewat pemerintah tapi langsung berhubungan dnegan kementerian haji Arab Saudi. Pada titik ini pemerintah Arab seolah menginginkan agar Depag cukuplah menjadi pengawas.

Pudarnya kepercayaan pemerintah Arab terhadap depag mungkin belajar dari kasus tahun lalu: Kuota yang mereka sediakan tak dipenuhi Depag, padahal masih banyak jamaah yang menginginkan berhaji.

Di tengah arus deras swastanisasi, Lembaga Haji dan Umrah (LHU) Masjid Agung Sunda Kelapa justru bersuara lain. Wakil Ketua LHU Muzaini Wahab dengan tegas menyatakan swasta belum siap mengelola PIH secara mandiri. Alasan Muzaini sederhana saja. Isu swastanisasi sengaja digulirkan untuk kepentingan bisnis. ''Depag, swasta, dan Pemda, ingin saling ambil bagian,'' jelasnya.

DEPAG



PELAYANAN: JAMAAH INGIN DILAYANI LEBIH BAIK

Swastanisasi bagi Dirut *Center for islamic Economic Research and Application* (CIERA) Jafril Khalil bukan semata-mata persoalan bisnis. Pelayanan yang baik adalah semangat yang melatari swastanisasi. Pemerintah tak akan bisa melayani secara maksimal bila merangkap sebagai pengawas dan regulator.

Karena semangat pelayanan inilah Jafril melihat biro perjalanan belum siap untuk melaksanakan swastanisasi. SDM di biro-biro perjalanan dianggap belum memadai untuk melayani jamaah haji sesuai syariah. Berbagai pelatihan perlu digelar. Sedikitnya membutuhkan persiapan selama dua tahun.

Lebih Murah

Kualitas pelayanan biro perjalanan jelas sulit diukur, namun setidaknya biro perjalanan bisa menawarkan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) yang lebih murah. Mursyidin menjelaskan saat ini beban jamaah cukup berat, disamping harus membayar BPIH yang cukup tinggi harus pula membayar biaya administrasi tambahan sebesar Rp 1juta. Secara detail ia menjelaskan untuk jamaah DKI Jakarta, misalnya, di samping beban BPIH sebesar 2.677 dolar AS jamaah harus menambah biaya administrasi Rp 1 juta.

Selain beban administrasi, banyak biaya lain yang bisa dipangkas, antara lain biaya pemondokan sebelum berangkat, tiket pesawat, dan penginapan di Tanah Suci. Dalam hitungan Mursyidin sedikitnya BPIH bisa dikurangi hingga 2.500 dolar AS dan tanpa biaya tambahan dalam bentuk rupiah.

Kemungkinan BPIH lebih murah juga disuarakan Ali Said. Kran swastanisasi akan menghantarkan pada persaingan yang terbuka. Hilangnya monopoli ini pun membuat tawaran BPIH yang kompetitif. ''Karena kompetitif itulah BPIH bisa tambah murah, atau bisa jadi tambah mahal tergantung fasilitas yang diberikan biro perjalanan,'' paparnya.

Hasil penelitian CIERA juga membuktikan murahnya BPIH bila penyelenggaraan ibadah haji diswastanisasikan. CIERA menemukan *mark up* pemondokan di Arab Saudi sebesar 200 dolar AS. Pemerintah saat ini mematok harga sewa pemondokkan sebesar 800 dolar AS, padahal sesungguhnya hanya 200 dolar AS.

Dari segi tiket, beban jamaah juga akan terkurangi. Saat ini dari BPIH, alokasi tiket pesawat sebesar 1.200 dolar AS. Padahal, bila menggunakan pesawat *charter*-an hanya membutuhkan 975 dolar AS per orang untuk pergi-pulang. ''Jadi sedikitnya BPIH bisa dikurangi hingga 500 dolar AS,'' jelas Jafril.

Seleksi Biro Perjalanan

Dengan semangat pelayanan pula, seluruh biro perjalanan haji – 120 di Jakarta, dan sisanya di daerah – perlu diseleksi. Hanya biro yang memenuhi standar tertentu yang berhak menyelenggarakan ibadah haji. Sehingga, cerita jamaah BPIH plus yang tak mendapat tiket pulang beberapa tahun lalu tak terulang.

Salah satu persyaratan yang harus dipenuhi misalnya, kata Mursyidin, pernah menyelenggarakan umroh dan haji beberapa kali dengan menujukkan bukti dokumen. Selain itu, Jafril menambahkan, para pemilik atau pengelola biro perjalanan harus memenuhi standar tertentu. ''Kalau tidak malah nonmuslim yang pegang, jadi harus tahu standar pelayanan syariah,'' tandasnya.

Berbeda dengan Mursyidin dan Jafril, Ali justru menghendaki tak ada seleksi khusus. Semua biro perjalanan berhak sebagai penyelenggara ibadah haji. Seleksi yang dilakukan adalah seleksi pasar. Mekanisme pasar yang akan menentukan mana biro yang layak dan tidak. Bila masyarkat menganggap biro perjalanan tertentu tidak layak tentu akan ditinggalkan.

Selain berbagai permasalahan di atas, mekanisme sanksi terhadap biro perjalanan yang 'nakal' juga perlu dirumuskan. Begit juga dengan diplomasi ke pemerintah Arab Saudi. Para pengelola biro perjalanan masih berseteru tentang kemungkinan pembuatan konsorsium. Sebagian dari mereka menganggap tidak perlu, karena diplomasi ke pemerintah Arab Saudi cukup diwakili asosiasi.

> Semua biro perjalanan berhak sebagai penyelenggara ibadah haji. Seleksi yang dilakukan adalah seleksi pasar.

Siapa pun memang bebas berpendapat. Namun demi muara yang sama (swastanisasi) tentu berbagai pihak yang terlibat perlu duduk bersama. Depag, swasta, Pemda, dan ormas kehajian perlu berkumpul merumuskan regulasi bersama. Tanpa regulasi jelas tak kan berjalan.

[supriyatno y]

Pangkas Biaya Lewat Swasta

Tuntutan swastanisasi penyelenggaraan haji tak pernah redup. Tetapi, pemerintah sebagai pelaksana juga mendapat restu undang-undang.

INTERNET



BERTEDUH: JAMAAH HAJI DI BAWAH TENDA

Sekitar 23 ribu jamaah haji plus terancam gagal berangkat ke Tanah Suci pada tahun ini. Alasannya, hingga mendekati batas akhir pemberangkatan, mereka belum memperoleh visa haji dari Kedubes Arab Saudi. Itulah berita yang menghiasi sejumlah media masa awal tahun ini.

Cerita miring dalam penyelenggaraan ibadah haji Indonesia hampir selalu terdengar di setiap musim haji. Sejumlah jamaah telantar di Tanah Suci, terlambat pulang, inefiensi, hingga penilaian tentang mahalnya biaya perjalanan haji di Indonesia. Tapi, ini hanya sebagian persoalan yang sering muncul ke permukaan di setiap musim haji.

Juga, selalu ada kambing hitam yang dianggap sebagai penyebab terjadinya berbagai persoalan di seputar penyelenggaraan ibadah haji. Yaitu: monopoli pemerintah. Departemen Agama yang seharusnya berperan sebagai pengawas justru menjadi penguasa penyelenggara ibadah haji. Tak berlebihan jika sejumlah pihak menilai pemerintah berperan lebih dalam persoalan haji.

"Sangat tidak etis bila pemerintah berfungsi ganda; selaku regulator dan pelaksana teknis ibadah haji . Ini *kan* lucu. Mudah-mudahan kelucuan ini hanya sementara," ujar AM Saefudin dalam suatu seminar di Jakarta.

Tudingan bahwa pemerintah melakukan monopoli penyelenggaraan haji, tak bisa dibantah, dan sudah berlangsung puluhan tahun. Padahal, dalam bisnis monopoli dianggap tidak sehat karena selalu menimbulkan inefisiensi, yang akhirnya merugikan konsumen. Bahkan ada yang menilai aneh jika pada abad informasi saat ini masih ada bisnis yang dijalankan secara monopoli.

Paling sederhana, dampak monopoli haji terlihat pada biaya pesawat untuk memberangkatkan jamaah ke Tanah Suci. Pernah pada suatu ketika biaya angkut per jamaah mencapai 1.700 dolar AS. Padahal, penerbangan reguler untuk rute sama hanya 950 dolar AS per orang. Saat itu angkutan jamaah haji dimonopoli BUMN Garuda Indonesia. Silahkan hitung berapa banyak inefisiensi akibat monopoli di sektor penerbangan angkutan haji. Itu berlangsung selama rejim Soeharto.

Selepas era Soeharti, dalam beberapa tahun terakhir, terjadi penurunan. Kini komponen biaya penerbangan dalam biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) menjadi 1.200 dolar AS per jamaah. Suatu penurunan yang cukup signifikan. Namun, masih dianggap terlalu tinggi jika dibanding BPIH yang ditawarkan, yang maksimal US$1.100 per jamaah. Bahkan, menurut ketua Assosiasi Muslim Penyelenggara Umrah dan Haji (AMPUH) Asrul Aziz Taba, beberapa tahun lalu biaya penerbangan dalam BPIH swasta hanya 950 dolar AS per jamaah.

"Namun karena persaingan yang terjadi terutama pada saat ramai, biaya pesawat mencapai US$1.100. Ini sudah hukum ekonomi," ujarnya

Itu baru dari sisi ongkos pesawat. Gambaran lain yang dianggap membuat BPIH menjadi mahal adalah lamanya masa tinggal jamaah di Tanah Suci, sekitar 30—40 hari. Sederhananya, makin lama tinggal di Arab Saudi, biaya penginapan dan akomodasi jamaah makin besar. Bandingkan dengan swasta yang masa tinggal jamaah hanya sekitar 15—25 hari. Sebenarnya, waktu melaksanakan ibadah haji tidak lebih dari 10 hari.

Lalu, kenapa jamaah haji Indonesia yang diberangkatkan pemerintah harus berlama-lama berada di negara Raja Fad? Ingin memperbanyak ibadah? Tentu bukan ini alasannya. Semua tahu, sebagai negara berpenduduk muslim terbesar di dunia, jumlah jamaah haji juga paling banyak, tahun ini sekitar 220 ribu orang. Melalui monopoli dalam penyelenggaraan haji, sebagian besar jamaah diurus pemerintah. Hanya sektiar 20 ribu yang ditangani swasta.

Dengan jumlah jamaah haji yang begitu banyak, hampir mustahil bisa mengangkut mereka dalam waktu bersamaan. Berapa ratus pesawat yang dibutuhkan jika mereka harus pulang dalam satu hari.

Karena itu, angkutan jamaah dilakukan secara bergilir yang terbagi dalam kelompok terbang (kloter). Selama antre, sebagian jamaah menunggu dan tinggal lebih lama di Arab Saudi. Inilah yang terjadi selama ini. Mereka yang berangkat lebih dulu, dipulangkan lebih awal. Begitu sebaliknya.

Urusan pemondokan jamaah di Arab Saudi, tampaknya sudah terselesaikan. Pemerintah bekerjasama dengan Darus Salam Group membangun asrama terpadu yang berlokasi di Mekah. Pemondokan terletak di belakang Tanah Wakaf King Abdul Azis, berjarak sekitar 500 meter dari pekarangan Masjidl Haram. Pembangunan pemondokan sepenuhnya dibiayai Darus Salam Group, perusahaan yang berlokasi di Arab Saudi. Untuk itu, pemerintah Indonesia berkewajiban menyewa selama 25 tahun dengan biaya per tahun 493,33 dolar AS per jamaah.

Sedikit menengok penyelenggaraan haji swasta, jumlah yang diurus tidak banyak. Hanya sekitar 23 ribu orang, dan diurus 200-an perusahaan penyelenggara. Berarti setiap perusahaan hanya mengurus 100 sampai 200 jamaah. BPIH-nya memang mahal, karena menginap di hotel berbintang, bukan di perumahan. Angkutannya juga relatif lebih nyaman.

Bayangkan jika penanganan haji model swasta namun penginapannya cukup di asrama atau perumahan biasa, sudah pasti ongkos haji menjadi murah. Caranya juga gampang: Swastanisasi. Artinya, hapus super monopoli Departemen Agama.

Kendati demikian, Asrul Azis Taba berhati-hati menyikapi desakan swastanisasi penyelenggaraan haji. Karena, katanya, persoalannya tidak sederhana; menyangkut ribuah jamaah dan masalah ibadah. Ia menilai pelaksaan haji yang ditangani pemerintah pada tahun ini jauh lebih bagus dibandingkan masa silam. "Tapi bukan berarti saya setuju penyelenggaran haji sekarang sudah clean, belum tentu," ujarnya.

Jika benar akan diswastanisasikan, menurut dia, perlu lebih dulu dipersiapkan secara matang. "Harus ada sistem yang mengatur. Jangan sampai masyarakat yang menjadi korban (akibat swatani-sasi)," ujarnya. Ia melanjutkan; ''Kalau penyelenggaraan haji diswastanisasi, akan terjadi persaingan dan perebutan pada sektor-sektor tertentu. Ini bisa menyebabkan terjadinya kekacauan pemberangkatan haji. Saya menganggap swata belum cukup kuat, walaupun saya setuju swastanisasi."

Perkiraan Asrul boleh jadi benar. Kalau penyelenggaraan haji langsung diswastakan seluruhnya, kemungkinan besar yang terjadi adalah kekacauan. Pemerintah yang selama ini dominan sebagai pelaksana teknis, boleh jadi juga akan gagap jika tiba-tiba harus berlaku bijak dan tegas menjadi pengawas.

Tentu, bukan itu alasannya. Mungkin ada faktor kenyamanan yang dihilangkan oleh para aparat yang menjadi panitian haji. Apalagi, mereka merasa mendapat dukungan dari DPR. Lihat saja hasil karya para wakil berupa UU No 17 tahun 1991 tentang Penyeleng-garaan Ibadah Haji, yang menyebutkan penyelenggara haji adalah pemerintah dan swasta.

Jadi, siapa sebenarnya yang tidak mau swastanisasi penyelenggaraan haji?

[m. furqon]

Kisah Paspor Hijau

Keinginan Syafii menunaikan ibadah haji begitu kuat. Mahalnya BPIH tahun lalu sebesar 2.500 dolar AS (sekitar Rp 25 juta) tak mengurungkan niatnya, meski koceknya tak memenuhi. Ia akhirnya menunaikan rukun Islam yang kelima dengan paspor hijau.

Lewat seorang teman ia berkenalan dengan warga Indonesia yang telah lama bermukim di tanah suci. H Roma, begitulah ia biasa dipanggil. Tak banyak BPIH yang diminta Roma, hanya Rp 10 juta. Sederet angka yang sangat jauh bila dibandingkan berhaji dengan paspor coklat.

Dengan penuh keyakinan Syafii pun memutuskan bergabung dengan jamaah H Roma ini. Apalagi, dana sebesar itu sudah termasuk uang penginapan dan uang makan. Berbeda dengan paspor coklat, Syafii berangkat tiga bulan sebelumnya. ''Saya berangkat bulan puasa," kenang Syafii.

Pesawat yang ditumpangi Syafii tak langsung mendarat di tanah suci. Singapura adalah transit pertama yang diingat Syafii.Tak kurang tiga kali ia ganti pesawat. Bukan hotel mewah yang ditempati Syafii, hanya perumahan sederhana. Meski bahan makanan dijatah, ia tetap memasak sendiri.

Selain berhaji ia pun memiliki waktu lebih banyak untuk berjiarah dan berkunjung ke berbagai tempat bersejarah. Sekitar lima bulan ia tinggal di Arab Saudi. Ia pun kembali ke tanah air, setelah jamaah haji paspor coklat selesai dipulangkan.

Pengalaman serupa dialami Sanusi. Ia berangkat bersama ibu, adik, keponakan, dan menantunya. Bila Syafii lewat H Roma maka Sanusi lewat Zaunudin, juga warga Indonesia yang telah lama tinggal di Arab Saudi. Pertimbangan biaya lebih murah yang membuat Sanusi sekeluarga menjatuhkan pilihan pada paspor hijau.

Pertengahan Desember 1996 (sekitar tiga bulan sebelum bulan haji) Sanusi beserta keluarganya berangkat dengan BPIH Rp 5,5 juta per orang (BPIH pemerintah saat itu Rp 7,5 juta). Namun sebelumnya, meski ia tercatat sebagai warga Banten, ia diminta Zaenudin mengurus paspor dengan KTP Cianjur. Sanusi menurutinya, walau ia tak tahu maksud sebenarnya di balik itu semua.

Singapura tetap menjadi transit pertama sebelum dua transit berikutnya. Namun, saat kembali ke tanah air ia terlebih diinapkan semalam di Filipina. Paspor hijau tak hanya murah, bagi Sanusi lima bulan hidup di tanah suci memberikan ruang baginya untuk belajar agama lebih banyak.

Singapura memang menjadi pintu bagi peminat haji paspor hijau. Negara di samping Pulau Sumatra ini pun berkepentingan untuk itu. Jatah kuota yang diberikan pemerintah Arab harus dipenuhi, sementara jamaah hajinya hanya sedikit. Jadilah Indonesia, yang jamaahnya melebihi kuota, menjadi incaran Singapura. Praktik serupa juga digelar Thailand dan Filipina.

Pengalaman para haji paspor hijau ini dibantah Ketua Asosiasi Muslim Penyelenggara Umrah dan Haji (AMPUH) Asrul Azis Taba. Paspor hijau memungkinkan ketika pemerintah menarik 1.700 dolar AS untuk transportasi. Sementara saat ini pemerintah menarik 1.200 dolar AS. Asumsinya, tiket pesawat reguler sebesar 950 dolar AS sangat tidak memungkinkan. Karena, paspor hijau harus mengurus visa dengan biaya 500 dolar AS. Artinya biaya yang dikeluarkan paspor hijau akan lebih tinggi sebesar 1.450 dolar AS (950 dolar AS untuk tiket ditambah 500 dolar AS untuk visa)

Berbeda dengan Asrul, Jafril justru membenarkan fenomena ini. Dalam hitungan Jafril tiket reguler pesawat akan semakin lebih murah bila membelinya jauh hari sebelum musim haji, yakni sekitar 750 dolar AS. Bahkan penelitian CIERA menyebutkan angka 500 dolar AS bila menggunakan jasa Cabo Airlines. ''Apalagi mereka kan punya jaringan sendiri, itukan sindikat," tandas Jafril.

[supriyatno y]

Naik-naik ke Puncak Gunung

Apa pun namanya, biaya perjalanan haji di Indonesia hampir pasti naik setiap tahun. Padahal, banyak komponen biaya yang bisa dikurangi.

Haji Achmad, warga Kelurahan Semanan Jakarta Barat, punya pendapat sendiri mengenai ongkos naik haji (ONH), yang kini bernama biaya perja lanan ibadah haji (BPIH). Menurut-nya, ongkos naik haji dari tahun ke tahun se makin murah. Asumsinya; ''Ketika saya pergi di tahun 70-an, saya harus menjual tanah seluas 5000 meter. Sekarang, kalau saya mau berangkat lagi, menjual 100 meter sudah lebih dari cukup.''

Lelaki usia 72 itu mungkin benar. Tapi, asumsi itu mungkin hanya cocok untuk dirinya dan masyarakat Betawi pemilik tanah lainnya. Sedangkan untuk masyarakat lain, terutama yang mengandalkan biaya ibadah haji-nya dari ke mampuan *saving*, ONH atau BPIH se lalu menjadi mahal.

Lihat saja nilai BPIH 1999 yang me roket hingga Rp 21,85 juta. Atau naik se kitar tiga kali lipat dari biaya 1998 yang hanya Rp 8,8 juta. Lonjakan disebabkan melambungnya kurs dolar AS terhadap rupiah akibat krisis moneter, politik, dan ekonomi yang dimulai sejak Agustus 1997. Satu dolar AS yang se-mula Rp 2.300, menjadi Rp 10.000, pada 1999. Akibatnya, masyarakat yang sempat me nabung sampai Rp 8 juta lebih harus mengurungkan niatnya. Tidak tahu lagi berapa lama lagi mereka harus me nabung untuk sampai pada angka Rp 21,85 juta.

Anehnya, meski biaya melonjak tiga kali lipat jumlah jamaah haji Indonesia tidak pernah mengalami penurunan dras tis. Krisis ekonomi tampaknya tidak pernah melemahkan kemampuan mereka mewujudkan niat menjalankan rukun Islam kelima. Terdapat kecenderungan, calon jamaah haji rela mengeluarkan biaya berapa pun agar bisa sampai ke Tanah Suci.

Kondisi inilah yang kerap dimanfaatkan sekelompok oknum. Dari mulai pendaftaran sampai ke asrama haji, seterusnya menuju bandara, dan setibanya di Tanah Suci, calon jamaah haji biasanya harus menghadapi berbagai pu ngutan dari kiri-kanan. Semuanya berjalan tanpa banyak kritik dan kecaman, karena jamaah yang menjadi obyek pungutan liar, pasrah begitu saja.

Tahun lalu, calon jamaah haji di Cirebon dipungut Rp 1 juta sampai Rp 2 juta di luar BPIH. Seperti diungkap Ny Darsid di harian *Republika*, pungutan tambahan itu untuk pembelian seragam haji berupa batik khas Cirebon dengan motif mega mendung, biaya manasik haji, dan transportasi. Belum lagi biaya pengadaan foto identitas setiap calon jamaah haji. Walaupun sudah membawa foto sendiri, mereka disarankan foto ulang dengan biaya Rp 35 ribu.

"Saya ini mau ibadah, kok dipermainkan. Apa ini aji mumpung?" Ny. Darsih mengeluh.

Malangnya, keluhan Ny Darsid sulit ditindaklanjuti. Pihak Kantor Departemen Agama Kota Cirebon mengaku ti dak pernah memberi instruksi melakukan pungutan itu. Drs H Endang Misbahuddin, pejabat Depat kota Cirebon, ber kilah ONH yang ditetapkan pemerintah hanya untuk pembiayaan selama di Tanah Suci, dan biaya tranportasi pe sawat udara dari Jakarta -Jedah pulang pergi.

Ia mengaku pungutan tambahan se suai instruksikan dari Pusat. Dana tambahan Rp 1 juta itu, katanya, untuk operasional dalam negeri, jasa perbankan, dan pembelian seragam batik agar jamaah asal Cirebon mudah dikenali. Biaya foto diperlukan, karena pe merintah Arab Saudi menginginkan foto jamaah yang benar-benar baru.

Masih Bisa Turun

Belakangan, sejak angin reformasi ber hembus ke seluruh penjuru negeri, mu lai banyak suara yang menggugat besar nya nilai BPIH. Tak sedikit yang menilai angka yang dipatok pemerintah terlalu mencekik, tidak realisitis, dan terkesan menzalimi.

Jafril Khalil, Direktur CIERA dan salah seorang penggagas konsep Tabung Haji, termasuk tokoh yang gemar mengeritik soal ini. "Sebenarnya ada ba



DEPAG

NAIK: JAMAAH HAJI NAIK PESAWAT

nyak biaya yang bisa dihemat," kata Jafril. ''Salah satunya menekan biaya transportasi pesawat udara dari Jakarta ke Jedah.''

Biaya 1200 dolar, katanya, itu masih terlalu ma hal dan bisa ditekan hingga 900 dolar. Ia juga mempertanyakan mengapa jamaah harus dibebankan un tuk membayar penuh, sementara pesawat komersil kadang banyak yang kosong.

Usulan menekan tarif pesawat juga disuarakan Machfudz Djaelani, mantan ketua umum AMPUH (Asosiasi Muslim Penyelenggara Umroh dan Haji). Menurut Machfudz, setidaknya ada dua komponen yang bisa menurunkan ONH, yakni tarif pesawat dan akomodasi di Arab Saudi. Salah satu upaya un tuk menekan biaya akomodasi adalah me-mesan ho tel di Saudi sejak jauh hari sebelum pelaksanaan haji.

Abdul Roqib, anggota Komisi VI DPR RI, juga sepakat perlunya menghemat biaya BPIH. "Ada banyak biaya yang bisa dihemat," kata Roqib sebagaimana dikutip media massa. Diantaranya biaya pembangunan embarkasi dan pusat informasi haji yang dibebankan kepada jamaah.

Menurutnya, pembangunan fisik dan ongkos petugas haji sudah selayaknya menjadi kewajiban pemerintah melalui APBN. Sehinga, dana yang dibayar jamaah bisa dialokasikan ke plafon sewa rumah. Apalagi, lanjut Roqib, plafon sewa rumah ini diperkirakan naik mulai 2003.

Seperti dilansir Menteri Agama, Said Agil Husin Al Munawar, tengah tahun lalu, plafon pemondokan dipastikan meningkat 50-100 dolar AS per orang. Salah satu faktor pemicu kenaikan adalah mulai musim haji 2003 pemondokan di Makkah wajib menggunakan ranjang seperti di Madinah.

Kenaikan ini, kata Menag, sebagai konsekuensi dari tekad pemerintah meningkatkan kualitas pemondokan di Tanah Suci. Sebagai ilustrasi, pada musim haji 2002, plafon sewa pondokan haji Indonesia hanya 1.600 riyal, sementara negara lain seperti Turki, India dan Pakistan, sudah di atas 2.000 riyal.

Terlepas dari bakal naiknya ongkos sewa pemondokan, ada banyak item biaya lain yang bisa dihemat, seperti souvenir atau tas jamaah. Biaya-biaya ini selayaknya tidak dibebankan ke jamaah.

Untuk BPIH 2003 Depag sudah meminta penurunan biaya komponen ke Ditjen Anggaran. Depag meminta untuk mengalokasikan dana sebagai komponen BPIH dalam anggaran rutin (APBN), khususnya komponen yang tidak langsung dinikmati jamaah sebesar 5.781.528 dolar AS.

Namun, sebelum usulan itu dipertimbangkan, tentu akan lebih bijak jika Depag bertindak transparan dan mencoba mengevaluasi diri terhadap setiap rupiah dana BPIH. Apakah aparat yang bertugas menyelenggarakan perjalanan haji benar-benar efisien sehingga perlu bantuan APBN? Ini dulu, baru yang lain.....

[umniyati kowi]

ONH Sepanjang Masa

Awalnya, besar Ongkos Naik Haji (ONH) untuk seluruh jamaah di Indonesia sama dan serupa. Entah itu jamaah dari Banda Aceh atau dari Makasar, semua diberlakukan seragam. Walaupun sebenarnya jarak tempuh penerbangan dari Aceh-Jedah dengan Makasar-Jedah jauh berbeda.

Namun sejak 2000, perhitungan ONH – atau sekarang bergelar Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) – dibagi berdasarkan jarak tempuh dan dikategorikan dalam zone 1 (Aceh, Medan Batam) hingga zone 3 (Maksar dan Balikpapan). Selain itu, sejak 2001 besar BPIH juga dibagi berdasarkan jarak antara lokasi ibadah haji dengan tempat menginap. Jamaah yang mendapat pemondokan dekat Masjidil Haram (Makkah) atau Masjid Nabawi (Madinah), akan dikenakan biaya lebih mahal, dan sebaliknya. Dengan sistem ini, penetapan ONH dirasakan lebih adil oleh seluruh jamaah.

Setiap tahunnya, biaya haji ini ditetapkan pemerintah berdasarkan kurs rupiah terhadap mata uang asing, khususnya dolar AS. Ini disebabkan sebagian besar (90%) komponen biaya yang dikeluarkan jamaah haji digunakan dalam bentuk mata uang asing. Jadi, bila rupiah terus bergejolak, menguat atau lemah, ONH akan berubah pula.

Kenaikan drastis dari ONH ini pernah terjadi pada 1999, saat Indonesia masih terkena imbas krisis moneter. Ketika itu biaya haji mencapai Rp 21.855.000, atau sekitar 2.737 dolar AS dengan kurs Rp 10.000. Jumlah 2.737 dolar itu sebenarnya jauh berkurang dibandingkan tahun 1998 yang mencapai 3.140 dolar AS. Hanya saja pada 1998 itu kursnya masih dihitung Rp 2.300 per dolar AS.

Selengkapnya, tabel biaya haji tahun 1949 sampai 2003, sebagai berikut:

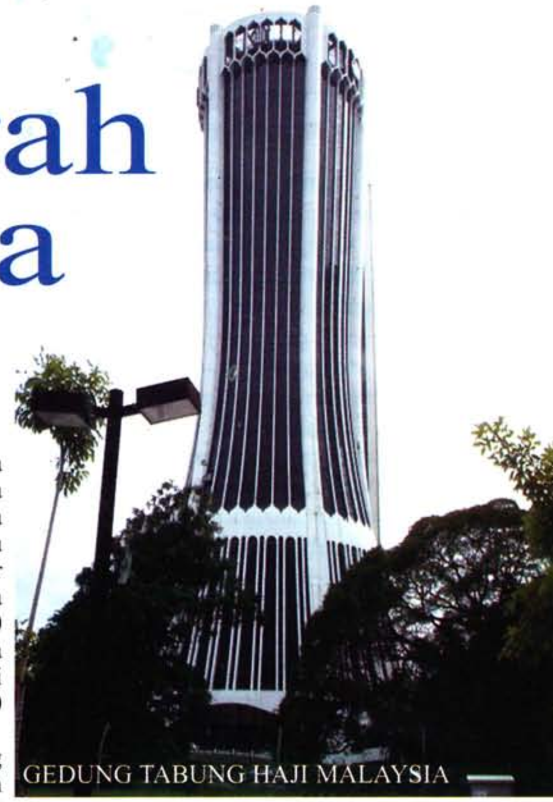
No.	Tahun	Ongkos Haji
1.	1949	Rp. 3.395
2.	1950	Rp. 6.428
3.	1951	Rp. 8.487
4.	1952	Rp. 16.697
5.	1953	Rp. 13.300
6.	1954	Rp. 23.304
7.	1955	Rp. 22.000
8.	1956	Rp. 25.300
9.	1957	Rp. 21.071
10.	1958	Rp. 59.000
11.	1959	Rp. 59.000
12.	1960	Rp. 38.200
13.	1961	Rp. 38.000
14.	1962	Rp. 60.000
15.	1963	Rp. 200.000
16.	1964	Rp. 1.400.000
17.	1965	Rp. 2.250.000
18.	1966	Rp. 110.000
19.	1967	Rp. 165.000
20.	1968	Rp. 360.000
21.	1969	Rp. 382.500
22.	1970	Rp. 380.000
23.	1971	Rp. 370.000
24.	1972	Rp. 402.000
25.	1973	Rp. 446.000
26.	1974	Rp. 560.000
27.	1975	Rp. 590.000
28.	1976	Rp. 16.000
29.	1977	Rp. 766.000
30.	1978	Rp. 766.000
31.	1979	Rp. 1.490.000
32.	1980	Rp. 1.577.000
33	1981	Rp. 1.043.000
34.	1982	Rp. 2.110.000
35	1983	Rp. 2.320.000
36.	1984	Rp. 3.128.500
37.	1985	Rp. 3.212.000
38.	1986	Rp. 3.212.000
39.	1987	Rp. 4.560.000
40.	1988	Rp. 4.780.000
41.	1989	Rp. 5.150.000
42.	1990	Rp. 5.320.000
43.	1991	Rp. 6.000.000
44.	1992	Rp. 6.475.000
45.	1993	Rp. 6.700.000
46	1994	Rp. 6.900.000
47.	1995	Rp. 7.070.000
48.	1996	Rp. 7.290.000
49.	1997	Rp. 7.551.000
50.	1998	Rp. 8.805.000
51.	1999	Rp. 21.855.000

Tahun	Biaya Haji
2000	Zone 1 2.754 dolar AS (paket A)
	Zone II 2.584 dolar AS (paket A)
	Zone III 2.954 dolar AS (paket A)
2001	Zona I Rp21,5 juta (Paket A)
	Zona II Rp22 juta (Paket A)
	Zona III Rp23 juta (Paket A)
2002	Zone I 2.577 dolar AS
	Zone II 2.677 dolar AS
	Zone III 2.777 dolar AS
	(Belum termasuk biaya operasional dalam negeri Rp800 ribu)
2003	Zone I 2.577 dolar AS
	Zone II 2.677 dolar AS
	Zone III 2.777 dolar AS
	(Belum termasuk biaya operasional dalam negeri Rp 1 juta)

Sumber :
Buku Pintar Haji, dan Berbagai Sumber

Lebih Murah di Malaysia

Tabung Haji (TH) Malaysia menjamin ongkos naik haji lebih murah Rp 10 juta dibanding Indonesia.



GEDUNG TABUNG HAJI MALAYSIA

Dalam banyak hal tampaknya Indonesia harus banyak be lajar dari Malaysia. Ter masuk bagaimana menge lola perjalanan ibadah haji. Dibanding banyak negara, cara pengelola an jamaah haji Malaysia tergolong baru. Tapi, untuk soal layanan tak ada yang me ragukan. Bahkan banyak yang menyebut salah satu yang terbaik di dunia.

Penyelenggara haji di Malaysia dikelola sebuah badan yang disebut Lembaga Urusan dan Tabung Haji (LUTH). Lem baga berdiri 33 tahun silam untuk me menuhi kebutuhan jamaah haji Malaysia.

Dalam perkembanganya LUTH tak ingin kalah dan hancur dalam persaingan. Sebagai lembaga korporat, LUTH harus menyesuaikan diri dengan kemajuan per ekonomian sepanjang 1990-an. Pada 1995 LUTH meluaskan bentuk layanannya, tak ubahnya lembaga keuangan lain.

Langkah ini menjadikan LUTH makin mendapat tempat di hati masyarakat. Lewat pembenahan di berbagai sektor, LU TH tumbuh sebagai lembaga independen yang dikelola pejabat setingkat menteri. Pada Agustus 1997, institusi ini ber ganti nama menjadi Lembaga Tabung Haji, dan dikenal masyarakat dengan singkatan TH.

Kini, setelah lebih tiga dasawarsa, TH bisa berbangga diri. TH adalah salah satu kisah sukses terbesar Malaysia, yang mengilhami negara-negara Muslim lain belajar dalam pengelolaan haji yang benar dan baik.

Apa yang membuat TH menjadi ruju kan penyelenggara haji di berbagai nega ra? "Lembaga ini contoh sukses mengelola tabungan," kata Ungku Aziz, guru besar ekonomi Universitas Malaya, Kuala Lumpur. "Lembaga ini pula yang mengubah kebiasaan masyarakat Malay sia sebelum beribadah haji."

Semula, menurut Ungku Aziz, masya rakat lebih suka menginvestasikan uang dalam bentuk hewan piaraan atau tanah. Harta tak bergerak ini yang dijual kembali untuk ongkos naik haji. Untuk mendapat keuntungan lewat cara ini membutuhkan waktu cukup lama. TH mengu bah kebiasaan lama investasi masyarakat ke dalam bentuk tabungan.

Lelaki yang menjabat wa kil presiden Univesitas Mala ya ini mencari terobosan. Ia memperkenalkan skim tabu ngan haji. Dana yang disetor tak terlalu besar. "Angka yang ditawarkan hanya 50 sen sampai 100 ringgit Ma laysia. Namun, saat ini setoran awal ditetapkan 10 ringgit Malaysia."

Setiap penabung langsung dicatat sebagai calon jamaah haji. Tabungan masyarakat ini dikelola dalam berbagai badan usaha. Sebagian hasilnya masuk ke rekening penabung. Lembaga ini tidak mengenal bunga. Otomatis jumlah dana yang tersimpan kian banyak. Dana ini diakumulasi sampai memenuhi jumlah yang ditetapkan sekitar 1,500 ringgit Malaysia.

Sistem yang diterapkan TH ternyata menarik minat PM Mahathir Mohamad untuk menjadi penabung. Mahathir merupakan satu dari 2 juta penabung hingga saat ini. "Ini merupakan teladan bagi masyarakat," kata Tan Sri Zainol Mahmood, pengurus TH.

Dengan pola pengelolaan tanpa bunga TH makin mendapat tempat di hati ma syarakat. Ketika krisis ekonomi menerjang Malaysia pada 1997-1998, TH justru menunjukkan peningkatan signifikan.

Pada 1996 dana yang terkumpul di TH mencapai 4,27 miliar ringgit. Tahun 1997 meningkat menjadi 5,70 miliar ring git.Tahun 1998 naik menjadi 7,99 miliar ringgit. Bahkan di tahun 1999 melonjak menjadi 9.53 miliar ringgit, dengan jumlah penabung mencapai 6 juta orang.

Peningkatan dana calon jamaah haji ne geri jiran yang masuk ke TH berdampak positif. Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) menjadi lebih murah. Sebagai per bandingan, BPIH di Malaysia lebih mu rah Rp 10 juta rupiah dari Indonesia.

TH menjadi salah satu penyelenggara haji terbaik dan terbesar di dunia. Tak sekedar lembaga penyeleng gara haji, tapi juga *holding company* yang menaungi beberapa usaha, perkebunan kelapa sa wit, pelayaran, dan lainnya.

Salah satu jejak sukses TH adalah se buah gedung megah yang akrab di telinga masyarakat Malaysia dengan nama Ge dung Tabung Haji. Berarsitektur Hijjas Kasturi, gedung ini sempat menjadi yang tertinggi di Negeri Jiran sebelum menara kembar Petronas berdiri."Ini bukti muslim bisa mengelola bisnis secara benar."

Semula tak ada yang menyangka TH meraih sukses. Saat pertama didirikan, TH hanya mampu mengirim jamaah haji Malaysia dengan kapal laut sampai 1971. Baru pada 1972 TH - yang saat itu bernama LUTH - mampu memberangkatkan ja maah haji dari dengan pesawat terbang. Saat itu TH menyewa Pakistan Inter national Airlines (PIA), dari Pakistan.

"Kini, kami meneken kontrak kerja sa ma dengan Malaysia Air System (MAS). Kami diberi pelayanan terbaik," ujar Ungku Aziz, jamaah haji pertama TH.

Profesionalisme TH, menyingkirkan keinginan warga Malaysia menggunakan biro perjalanan lain. Terlebih, TH menjamin calon jamaah haji bisa tahu kapan akan diberangkat kan, kalaupun harus nunggu tiga tahun berikutnya.

TH terus berkembang. Perwakilannya menyebar di seluruh negara bagian. Se lain itu TH juga terus memperbaiki kuali tas pelayanannya. Salah satunya dengan membangun dua kompleks haji di Kelana Jaya dan Bayan Lepas. Kompleks ini dilengkapi asrama, penginapan, masjid, dan rumah sakit. "Mereka tak perlu membayar selama di sini," kata Tan Sri. Sekarang bandingkan dengan jamaah haji di Indonesia. Setiap jamaah kerap dipungut berbagai biaya ketika memasuki asrama haji milik pemerintah.

Mungkin kita tak perlu malu belajar dari negeri tetangga. [m.rofiq]

Tabungan MABRUR Paling Sesuai untuk Haji dan Umrah



Niat suci perlu diwujudkan dengan cara yang terbaik. Bank Syariah Mandiri menawarkan Tabungan MABRUR untuk memudahkan keinginan Anda menunaikan ibadah haji dan umrah. Semua proses dikelola sesuai syariah.

"*Haji yang Mabrur Tiada Lain Balasannya Kecuali Surga*" (Al Hadits). Mabrur (diterimanya) ibadah haji dan keberhasilan ibadah umrah, tidak terlepas dari cara yang kita tempuh. Menjadi Tamu Allah di Baitullah merupakan niat suci yang perlu dilakukan dengan cara yang bersih dan selaras de-ngan kaidah hukum syariah.

Menurut Presiden Direktur Bank Syariah Mandiri, Nurdin Hasibuan, memberikan pelayanan dengan penuh keikhlasan adalah komitmen yang ditawarkan BSM kepada para calon jamaah haji-umrah (calhaj) yang ingin meraih kesempurnaan ibadahnya. Kami menyadari, keikhlasan adalah pilar utama dalam meraih ke-ridlaan-Nya. "Pelayanan yang diselaraskan dengan nilai-nilai kesucian tersebut, Insya Allah, menjadi komitmen BSM sejak nasabah menyiapkan diri untuk beribadah haji dan umrah serta menabung di Tabungan MABRUR," ujarnya.

Selain itu, Nurdin Hasibuan mengatakan Tabungan MABRUR sengaja dibuat sedemikian rupa sebagai wujud komitmen BSM melayani masyarakat. "Kami menyadari, tidak semua dari kita (umat Islam) memiliki kemampuan material didukung kecukupan dana setiap saat. Itulah yang membuat kami perlu menyiapkan berbagai fasilitas dalam Tabungan MABRUR untuk dipakai umat Islam yang ingin menunaikan ibadah haji dan umrah.

Tabungan MABRUR adalah tabungan haji yang sesuai untuk segala lapisan, tak terkecuali golongan masyarakat yang secara ekonomi relatif kurang mampu namun memiliki tekad dan niat kuat untuk menunaikan ibadah.

Fasilitas dan Ekstra Kemudahan

Mendambakan kesempatan menjadi Tamu Allah adalah hak seorang muslim. Namun, tidak semua memiliki kesiapan, baik karena kesehatan, finansial, mental atau hal lainnya yang, tidak jarang di luar dugaan, menghambat terlaksananya ibadah tersebut. Tabungan MABRUR diharapkan membantu mereka yang ingin meraih kesempatan itu.

Direktur Pemasaran Korporasi BSM Nana M. Somantri menyebutkan kemudahan yang diberikan BSM melalui Tabungan MABRUR antara lain:

1. Keringanan dalam menabung karena setoran awal hanya Rp500.000 dan berikutnya minimal Rp100.000. Setoran dapat dilakukan di Kantor Cabang BSM.
2. Jaminan asuransi, terdiri asuransi kecelakaan (di awal menabung) dan ditingkatkan menjadi asuransi jiwa (saat terdaftar di Siskohat).
   Nilai pertanggungan asuransi jiwa adalah sebesar selisih antara biaya perjalanan ibadah haji dan saldo rata-rata penabung pada bulan bersangkutan. Premi asuransi ditanggung BSM.
3. Bantuan dana talangan bagi calhaj, baik saat pendaftaran mendapatkan kursi/kuota haji maupun ketika akhir penyetoran BPIH.
4. BSM secara proaktif membantu pengurusan dokumen administrasi calhaj.
5. Ketika ada berita dari Depag tentang tanggal pendaftaran penetapan porsi haji, nasabah dapat kembali ke BSM untuk mendaftarkan diri pada Siskohat BSM bila saldonya telah mencapai ketentuan.

Penetapan saldo awal tabungan MABRUR sebesar Rp500.000, dipandang bukan hanya media tabungan cicilan semata (setelah terdaftar di Siskohat), tetapi bagian dari unsur **pendidikan bagi sebagian masyarakat** yang jauh-jauh hari berniat menunaikan ibadah haji. Dengan demikian, calhaj dapat mempersiapkan diri lebih awal dengan menyisihkan penghasilannya ke tabungan khusus yaitu Tabungan MABRUR.

Dana Talangan Haji

Nana M. Somantri menjelaskan, faktor yang melatarbelakangi pemberian dana talangan haji adalah adanya kasus pembatalan keberangkatan haji yang disebabkan kesulitan calhaj menyediakan dana tunai saat pendaftaran untuk mendapatkan kursi keberangkatan haji atau pada saat pelunasan BPIH. Ironisnya kesulitan tersebut seringkali **bukan karena ketidakmampuan calon haji**, tetapi karena tertundanya beberapa urusan yang menyebabkan calhaj kesulitan memperoleh uang tunai.

Untuk itu, BSM membantu calhaj mengatasi kesulitan itu dengan **penyediaan dana talangan haji,** dengan tetap mempertimbangkan syarat *istitho'ah* bagi setiap calhaj. Besar dana talangan maksimal 50% dari kebutuhan dana, baik untuk menutupi kekurangan saat pendaftaran mendapatkan kursi haji (tahap awal) maupun menutupi kekurangan saat akhir pelunasan BPIH. Jangka waktu dana talangan itu masing-masing empat dan enam bulan.

Dengan beragam kemudahan tersebut, tabungan MABRUR menjadi pilihan yang paling sesuai untuk ibadah haji dan umrah Anda. [adv]



KANTOR PUSAT BANK SYARIAH MANDIRI, JL. THAMRIN NO. 5 JAKARTA.

TAUFIQ KAMIL, Dirjen Bimas Islam dan Penyelenggaraan Haji Depag



Swasta Belum Mampu

Desakan swastanisasi penyelenggaraan haji selalu muncul saat menjelang musim haji. Namun, semua itu seperti angin lalu yang hilang bersamaan usainya pelaksaan ibadah haji di Tanah Suci. Depag tetap menjadi pemain utamanya. "Pengelolaan ibadah haji sepenuhnya swata, hal itu belum dimungkinkan," ujar Taufiq Kamil, Dirjen Bimas Islam dan Penyelenggaraan Haji Depag. Kenapa? Berikut jawaban tertulis Dirjen Haji di tengah kesibukan pemberangkatan sekitar 220 ribu calon jamaah haji Indonesia.

Sejauhmana peran Depag dalam pengelolaan haji?

Penyelenggaraan ibadah haji merupakan tugas nasional dan menjadi tanggung jawab pemerintah di bawah koordinasi menteri agama (Menag). Menag berkoordinasi dan kerjasama dengan instansi terkait serta Pemerintah Arab Saudi. Pemerintah berkewajiban melakukan pembinaan, pelayanan dan perlindungan dengan menyediakan fasilitas, kemudahan, keamanan, dan kenyamanan yang diperlukan setiap warga negara yang menunaikan ibadah haji. Untuk meningkatkan pelayanan dan perlindungan terhadap jamaah haji, Depag senantiasa melakukan penyempurnaan sistem dan manajemen penyelenggaraan haji.

Bagaimana Perhitungan BPIH?

Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) ditetapkan berdasarkan Keputusan presiden sesuai usulan Menag setelah melalui proses pembahasan intensif antara Depag dan Komisi VI DPR serta instansi terkait dengan memperhatikan realitas dan aspirasi masya rakat. BPIH ditetapkan secara rasional dan proporsional serta mengacu pada *public service* dan tidak berorientasi pada keuntungan sehingga terjangkau masyarakat.

Menag mengajukan besaran BPIH setiap tahun dengan komponen: biaya angkutan Indonesia-Jedah PP dan Indonesia-Madinah PP; biaya di Arab Saudi (biaya wajib, maslahah ammah, akomodasi, konsumsi, transportasi). Biaya yang tidak termasuk dalam komponen BPIH meliputi: pemeriksaan kesehatan sebelum mendaftar sebagai calhaj; biaya perjalanan dari tempat tinggal jamaah ke embarkasi haji PP; biaya ziarah ke tempat bersejarah di Mekah, Madinah, dan Jedah; biaya dam.

Apa komentar tentang swastanisasi dan tabung haji?

Jika yang dimaksud swastanisasi haji adalah pengelolaan ibadah haji sepenuhnya oleh swata, hal itu belum dimungkinkan. Karena penyelenggaraan haji sebagai tugas nasional menyangkut aspek kesejahteraan lahir dan batin serta menyangkut nama baik serta martabat bangsa Indonesia di luar negeri.

Namun demikian, pemerintah sejak lama memberikan peran kepada swasta untuk mengelola penyelenggaraan BPIH khusus, dulu disebut ONH.

Saat ini penyelenggaraan tabung haji telah dilakukan oleh sejumlah bank penerima setoran BPIH seperti BNI, BRI, Bank Mandiri dan Bank Muamalat. Namun diakui, penyelenggaraan tabung haji selama ini baru pada tahap pengaturan pembayaran BPIH dan memberi jaminan memperoleh kuota bagi calon haji.

Jika pelaksanaan tabung haji seperti yang dilakukan Malaysia, kami telah me lakukan sejumlah studi banding untuk memperoleh informasi langsung tentang manajemen pengelolaan tabung haji yang dilakukan Pemerintah Malaysia.

Bagaimana dengan kemungkinan pendirian BUMN penyelenggara haji?

Pemerintah hingga kini belum memikirkan untuk membentuk BUMN yang khusus mengelola penyelenggaraan haji. Namun demikian, pemerintah memperhatikan aspirasi yang ber kembang di masyarakat, selama ini hal itu dimaksudkan untuk meningkatkan kualitas pelayanan ibadah haji.

Apa keuntungan pembangunan pemondokan haji di Arab Saudi?

Pemerintah menandatangani naskah kerjasama dengan Darus Salam Grup untuk pendirian asrama haji Indonesia terpadu yang berlokasi di Mekah. Pemondokan itu terletak di belakang tanah wakaf King Abdul Aziz mencapai batas luar Dar Al-Hadith di Ajyad berjarak 500 meter dari pekarangan Masjidil Haram. Pembangunan pemondokan sepenuhnya dibiyai oleh Darus Salam, perusahaan yang berdomisili di Arab Saudi. Pemerintah Indonesia dalam MOU-nya berkewajiban menyewa selama 25 tahun dengan sewa per ta hun per jamaah 1.850 riyal atau US$ 493,33.

Luas kamar pemondokan sekitar 30 m persegi berkapasitas 10 orang, dileng kapi tempat tidur, pendingin ruangan, kipas angin, pancuran air, dan kamar mandi. Pada setiap blok pemondokan tersedia ruang kesehatan, dapur umum, ruang makan umu atau serba guna.

Bagaimana aturan main penyelenggaraan haji tahun ini?

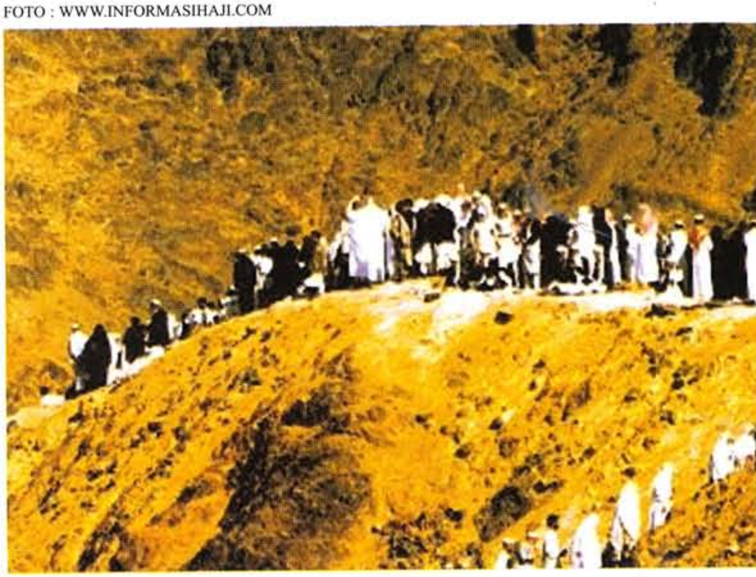
Aturan pokok penyelenggaraan haji adalah Undang-undang No. 17 Tahun 1999 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji. Juga terdapat Keputusan Keputusan Menag No. 371 Tahun 2002 tentang Penyelenggaraan Haji dan Umrah.

[m. furqon]

perjalanan haji ke pihak swasta. Banyak oknum pemerintah yang berkepentingan di sini. Harus diakui, mengelola perjalanan haji merupakan penghasilan tambahan primadona bagi pemerintah, oknum-oknum tertentu, dan siapa pun terlibat di dalamnya. Setiap tahun mereka menuai keuntungan yang luar biasa besar. Bahkan, orang-orang tertentu bisa kaya mendadak tanpa perlu bersusah payah. Intinya, monopoli pemerintah menyebabkan calon jamaah haji selalu menjadi pihak yang diperas tanpa belas kasihan.

Perobahan politik, dan munculnya keterbukaan, seharusnya menyadarkan pemerintah bahwa mereka mesti kembali kepada *basic,* yaitu sebagai regulator. Rasa ego, sombong, feodal, dan merasa sangat berkuasa, perlu ditinggalkan. Rasulullah bersabda "apabila sesuatu urusan diberikan kepada yang bukan ahlinya maka tunggulah kehancuran". Islam sebagai ajaran suci selalu mengedepankan profesionalisme, bukan kekuatan otot atau kekuasaan. Rasulullah pernah menolak memberi jabatan kepada sahabatnya yang merasa pintar, kritis, dan berambisi. Rasulullah mengatakan; "Tugas pemerintahan (pelayanan masyarakat) adalah amanah dan berat, seda-ngkan kamu lemah. Saya takut kalaua tugas ini di-serahkan kepada kamu, kamu tidak dapat melaksanakannya dengan baik." Dari pernyataan Rasulullah ini kita seharusnya berkaca betapa terlalu banyak kita melanggar prinsip-prinsip manajemen dan pelayanan dalam syariat Islam.

FOTO : WWW.INFORMASIHAJI.COM



Agar pelayanan bisa dikerjakan seefisien dan sebaik mungkin, yang diperlukan adalah kerelaan pemeirntah melepas bisnis ini kepada masyarakat. Sedangkan masyarakat penyelenggara haji perlu menyiapkan SDM terlatih, berpendidikan tinggi, dan memiliki tanggung-jawab tinggi. Ini amat penting agar tidak ada lagi anggapan swasta tidak bisa menyelenggarakan pelayanan haji.

Swasta juga tidak boleh memonopoli perjalanan haji. Semua perusahaan yang memenuhi syarat sebagai penyelenggara perjalanan haji harus dibiarkan berkompetisi memberi layanan terbaik kepada jamaah haji. Dengan aturan ketat, masyarakat yang akan menentukan perusahaan mana yang terbaik.

Untuk pelayanan pra keberangkatan tentulah tidak terlalu berat karena hanya melibatkan urusan dokumen, manasik haji, transportasi dan pemondokan sementara. Adapun pekerjaan yang paling berat adalah melayani jamaah semasa berada di tanah suci. Untuk mengantisipasi agar jangan sampai terjadi kekacauan, maka seluruh perusahaan penyelenggara haji wajib membuat konsorsium. Konsorsium sepenuhnya bertanggungjawab dalam men-

Swasta juga tidak boleh memonopoli perjalanan haji. Semua perusahaan umrah/ haji diberi kesempatan.

Pemerintah sebagai regulator akan mengawasi setiap tahapan kerja yang dilakukan pengusaha jasa pelayanan haji.

gurus jamaah selama berada di tanah suci. Konsorsium akan mempersempit terjadinya kompetisi yang tidak sehat antar perusahaan, sehingga jamaah akan memperoleh pelayanan maksimal dan puas.

Konsorsium tidak hanya berfungsi menjaga pelayanan dan kedisiplinan, tapi juga berfungsi memperkokoh *bargaining power* di hadapah pemerintah Saudi Arabia. Terutama dalam mendapatkan fasilitas yang sesuai selama jamaah haji Indonesia berada di sana. Bahkan, jika mengacu kepada pesan Rasulullah bahwa berjamaah itu merupakan rahmat, konsorsium adalah sesuatu yang wajib dalam manajemen Islam.

Agar masyarakat di daerah tidak merasa ditinggalkan dalam penyelenggaraan haji, maka tabung haji di daerah juga perlu memberi kesempatan kepada pengusaha daerah untuk ikut berpera nan dalam mengurus jamaah. Mereka, para pengusaha penyelengara perjalanan haji di daerah, berhak ikut tender sesuai dengan persyaratan-persya ratan dalam undang-undang. Dalam pelaksanaan di lapangan mereka juga diwajibkan ikut dengan konsorsium-konsorsium di daerah-daerah.

Pemerintah sebagai regulator akan mengawasi setiap tahapan kerja yang dilakukan pengusaha jasa pelayanan haji. Jika terjadi kesalahan fatal, maka perusahan tersebut dikenakan tindakan, mulai dari tegursan sampai diskualifikasi untuk jangka waktu tertentu dan dibebankan denda-denda. Kalau kesalahan sama dilakukan berulang-ulang dan fatal, perusahaan akan didiskualifikasi selamanya. Seadainya pelanggaran bersifat pidana maka pemilik perusahaan bisa diajukan ke meja hijau dengan tuntutan pidana setimpal.

Diharapkan, dengan peraturan yang komprehensif, dalam masalah pelayanan haji di masa depan, masyarakat akan mendapat pelayanan yang lebih memuaskan. Citra pemerintah di mata dunia Arab juga terjaga, sekaligus menjadi suatu produk bangsa yang bias dibanggakan. Demikian juga dengan harga atau biaya yang dibayar jamaah tentu lebih murah dibanding saat ini.

Mampunya bangsa Indonesia menjadi pelayan terbaik dalam mengurus pelaksanaan haji akan menjadi bukti bahwa pelayanan yang dilakukan sesuai dengan konsep Islam adalah konsep yang terbaik dari segala konsep pelayanan yang ditawarkan oleh konsep-konsep yang dirancang oleh manusia tanpa didasari dengan etika agama. *Wallahu a'lam.*

Belum Ada Bentuk Ideal

HENRY WIJAYA/MODAL



H. Asrul Azis Taba, Ketua Asosiasi Muslim Penyelenggara Umroh dan Haji (AMPUH)

Bagaimana idealnya sistem penyelenggaraan haji?

Saya belum melihat bentuk yang paling ideal. Penyelenggaraan perjalanan haji pernah dikelola swasata penuh beberapa tahun lalu. Tepatnya pada zaman perjalanan lewat kapal laut. Waktu itu banyak jamaah yang gagal berangkat karena berbagai persoalan. Itulah yang menyebabkan pemerintah mengambil alih penyelenggaraan haji.

Pada 1983 swasta kembali masuk dalam penyelenggaraan haji. Tetapi secara khusus pada kelompok masyarakat tertentu dan dengan batasan-batasan tertentu, yang dikenal sebagai ONH plus. Swasta merupakan subsistem penyelenggaraan haji pemerintah. Swasta memberikan pelayanan lebih dari yang diberikan pemerintah.

Mana yang lebih bagus, pemerintah atau swasta?

Ini perlu diseminarkan. Dalam kondisi tertentu dan dalam jumlah tidak banyak, pola swasta itu benar. Tetapi jika 190 ribu orang diatur swasta, itu perlu dipertanyakan. Meski saya setuju swastanisasi, saya menganggap swasta belum cukup kuat. Saya tidak ingin kenangan buruk swastanisasi di masa lalu terulang. Yaitu, ketika swasta gagal memberangkatkan banyak jamaan karena persiapan tidak bagus.

Kalau swastanisasi kembali digulirkan, saya ingin ada pola pengawasan yang ketat. Swasta yang bagaimana melayani pemberangkatan haji.

Kalau ditanya pola mana yang terbaik dalam pelayanan haji, saya tidak berani menyebut salah satunya. Perlu dilhat, kalau swasta menyelenggarakan bagiamana? Sekarang swasta dengan 23 ribu jamaah. Karena bebas mencari pesawat, terjadi rebutan pesawat pada tanggal-tanggal tertentu. Akibatnya tarif pesawat naik.

Menurut saya, swasta perlu melakukan sindikasi-sindikasi untuk mengatur penyusunan program. Paling tidak, penerbangan bisa diatur dalam satu atap.

Apakah dengan satu atap biaya menjadi murah?

Tidak sesederhana itu. Kalau mau sewa hotel selama musim haji, harganya bisa sama dan tidak terjadi perbedaan harga di swasta. Tetapi hal ini akhirnya bisa menimbulkan persaingan tidak sehat, karena banyak jamaah yang umumnya ingin berhaji pada waktu bersamaan. Sistem ini perlu dipelajari lebih jauh. Kalau sekarang masih bebas, masih bersaing harga. Untuk hotel yang sama, orang bisa jual 3.500 riyal, misalnya. Tapi pada periode akhir tidak bisa di bawah 6.000 riyal.

Bagaimana dengan swastanisasi?

Swastanisasi akan menyebabkan terjadinya rebutan di sektor-sektor tertentu, yang akan menyebabkan kekacauan pemberangkatan haji. Sekarang saja, di sektor penerbangan sudah begitu. Dulu ongkos angkut jamaah haji dengan pesawat terbang hanya 950 dolar AS. Sekarang 1.100 dolar AS. Ongkos naik karena terjadi persaingan, terutama pada saat kelebihan penumpang. Ini tidak terjadi dalam penyelenggaraan haji oleh pemerintah.

Kalau pun ada kekurangan, tidak ada keluhan karena memang standarnya begitu. Juga, semua tahu penyelenggaraan haji pemerintah masih inefisiensi. Tetapi, itu tidak bisa menjadi alasan harus diswastanisasi. *Kan* selama ini ide swastanisasi sebagai serangan terhadap pemerintah. Terus terang, penyelenggaraan haji tahun-tahun ini jauh lebih bagus dari masa lalu. Tapi bukan berarti saya setuju kalau penyelenggaraan haji sekarang sudah *clean*, belum tentu.

Bagaimana jika daerah menjadi pelaksana pemberangkatan haji?

Secara teknis, mungkin. Masyarakat akan memperoleh pelayanan baik, karena bisa langsung mengoreksi jika ada persoalan. Tapi, akan ada perbedaan biaya antara satu ke lain daerah. Itu konsekuensi. Kendala lainnya adalah menyangkut penerbangan. Swastanisasi juga seperti itu.

Apa yang perlu dikoreksi dalam penyelenggaraan haji?

Keterbukaan. Ini penting agar masyarakat menjadi jelas. Saya selalu mengatakan anggaran tahun ini terlalu ketat. Tetapi bukan berarti pemerintah harus merugi. Dalam anggaran yang terlalu ketat selalu ada hal-hal yang tidak efisien. Tetapi yang menjadi korban adalah masyarakat. Pelayanan menjadi menurun. Sekarang swasa dilibatkan. Kami meminta kelonggaran kepada pemerintah. Dari 5.000 dolar AS biaya minimal menjadi US$4.000, dan kini US$3.500. Bisa saja biaya haji di bawah itu, tapi tidak dengan fasilitas hotel bintang lima. Bisa bintang lima tapi letaknya di luar koridor.

Bagaimana berita tentang jamaah haji terancam batal?

Itu hanya masalah visa. Selama ini melihat banyak penyelenggara haji yang membawa jamaah tetapi belum dapat penginapan. Mencari hotel di saat-saat terakhir harga hotel bisa turun. Jadi banyak swasta yang berspekulasi. Swasta yang berpinsip bisnis, bisa saja seperti itu. Tapi hal itu tidak dikehendaki Pemerintah Arab karena mempersulit operasional mereka. Pemerintah setempat juga bertanggung jawab bahwa orang yang datang dan akan berhaji, harus beribadah dan tidak boleh telantar. Walaupun dalam peraturan ini saya melihat ada unsur-unsur bisnis, ya... itu persoalan negara sana. [m furqon]

FSI SM FEUI proudly presents >>

an annualy islamic economics event

Shari'ah Economics Days 2003

Stability and Prosperity with Islamic Financial System

Introduction_ Islamic Dinar and Islamic Bond

18-21 Februari 2003 >>>>

Auditorium Binakarna
Gedung Bidakara, Kuningan

Seminar

18-19 Februari 2003

Tema:

1. Uang dalam perspektif Islam
2. Aplikasi dan peluang penerapan Islamic Dinar dalam Perekonomian
3. Talk Show ìLess Cash Societyî
4. Obligasi Syariíah sebagai alternatif instrumen keuangan
5. Peran Bank Syariah sebagai Investment Banking
6. Talk Show ì Islamic Bank : Ethic and Value added Reportingî

Pembicara

Prof. Dr. Amien Rais* (Ketua MPR RI)
Umar Fadilo* (Scotlad/Murrabittun)
Nor Mohamed Yakcop* (Malaysia
Sahri Sabirin* (Bank I(ndonesia)
Subarjo Joyosumitro (Director of SIACEN)
Amir Rajab Batubara (Muammalat Institute)
Adiwarman A. Karim (KBC)
Barry G. Lesmana (CITIBANK)
Arwin Rashid (Bank Danamon)
Ir. Iwan Poncowinoto (MES)
Mulya E. Siregar (BI)
Iggi Achsien (HIPMI)
Junino Jahja (Indosat)
Herwidayatmo (Bapepam)
Riawan Amir (Dirut Bank Muammalat)
Nurdin Hasibuan (Dirut Bank Syariah Mandiri)
Rudjito (Dirut BRI)
Ahmadi Hadibroto (IAI)
Shidarta Utama (Akuntansi FEUI)

Expo

18-19 Februari 2003

- Pameran Institusi Bisnis Syariah
Menampilkan Institusi Bisnis, Pendidikan, dan Lembaga Islami lainnya

- Temu Bisnis Syariah
Dengan tema ìMenggerakan Bisnis secara Syariah menuju Perekonomian Syariah

Dibuka Pendaftaran stand Expo bagi yang berminat Hub. Ogi (0812 8061368)

Workshop

20-21 Februari 2003

Workshop Komprehensif Ekonomi Syariíah
Trainer : Karim Bisnis Consulting

HTM>>
Seminar: Mahasiswa S1 & D3: Rp. 75.000
Umum : Rp125.000
Workshop : 25.000
Tiket Box :
- Lobby Gedung A FEUI
- SEBI, Ciputat
- Toko Buku Iítishom, Rawamangun

Untuk Informasi lebihlanjut hubungi :
Dian (0812 9662248/864 1280)
Aryo (0815 8778836)

Siskohat

Melacak Nasib Calon Haji

Lewat Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (Siskohat) perkembangan jamaah haji sejak dari Tanah Air hingga di Tanah Suci dapat diketahui secara *real time*.



Belum lenyap dari ingatan kita ketika tahun 1995 ribuan calon jemaah haji gagal berangkat, dan hanya masuk *waiting list*, atau daftar tunggu. Di masyarakat muncul julukan 'calon haji *waiting list*' untuk menyebut mereka yang gagal berangkat dan harus menunggu sampai tahun berikutnya. Mereka, para calon jamaah haji daftar tunggu, telah memenuhi semua persyaratan, termasuk melunasi biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH). Namun tidak bisa berangkat karena melebihi kuota yang ditetapkan pemerintah Arab Saudi.

Kejadian itu mengejutkan semua pihak. Bahkan, aparat yang mengurus pemberangkatan jamaah haji kelabakan menghadapi situasi ini. Tidak ada yang bisa dipersalahkan. Saat itu terjadi *booming* calon jamaah haji, karena jumlah pendaftar jauh melebihi kuota. "Akibatnya, banyak yang tidak bisa diberangkatkan dan harus masuk daftar tunggu," ujar Drs HZ Arifin Nurdin SH, kepala Biro Hukum dan Humas Departemen Agama.

Yang bisa dilakukan ribuan calon jamaah haji adalah kecewa. Terlebih, kabar bahwa mereka tidak bisa berangkat datang tiba-tiba, dan hanya beberapa hari sebelum kloter pertama meninggalkan tanah air.

Tidak semua cabang bank penerima setoran BPIH terintegrasi dengan sistem ini.

Arifin Nurdin menuding sisem pendaftaran yang masih manual sebagai penyebab peristiwa itu. Saat itu, panitia di satu dan lain propinsi hanya melakukan pendaftaran sampai batas waktu tertentu. Mereka tidak tahu bahwa jumlah pendaftar membengkak jauh melebihi kuota, meski waktu pendaftaran masih panjang.

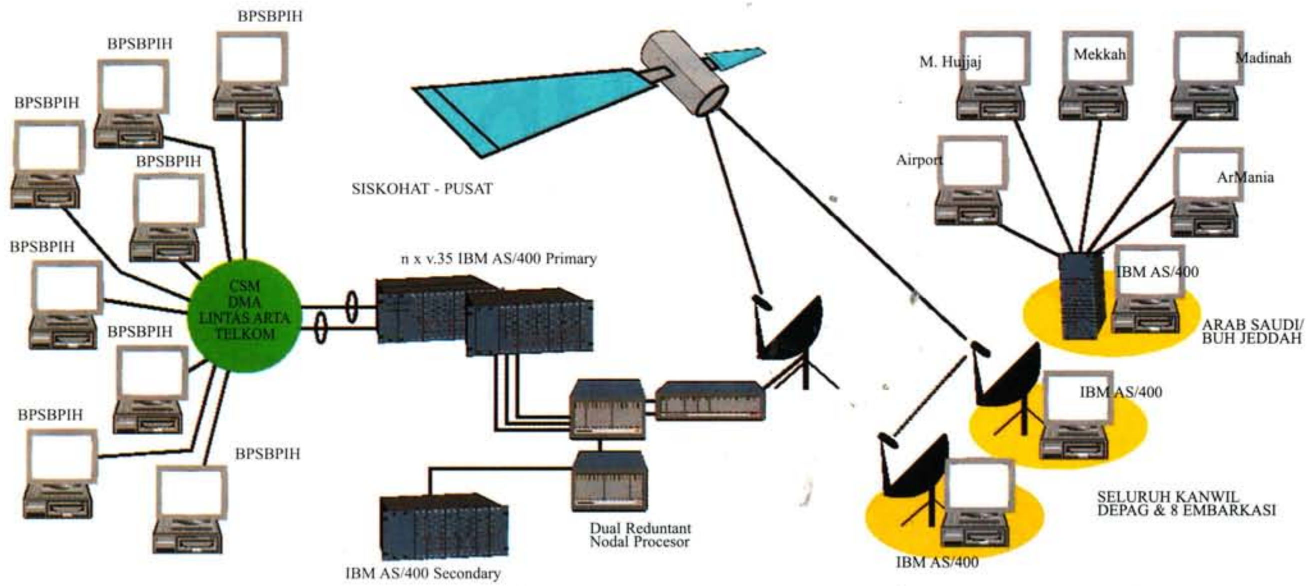
Sejak 1990, Departemen Agama telah menggunakan komputer untuk pendaftaran calon jamaah haji. Namun, mesin paling canggih itu hanya digunakan untuk menghimpun data. Perangkat itu belum dipadukan dengan teknologi komunikasi. Perangkat komunikasi juga terbata hanya lewat telepon, faksimil, kurir, atau *hard copy.*

Bisa dibayangkan betapa repot dan lamanya menghimpun data sekitar 200 ribu calon jamaah haji dari Sabang sampai Merauke, dan ribuan cabang bank penerima setoran (BPS) BPIH. Akibatnnya, proses pendataan menjadi lambat. Padahal, kelancaran pendataan mempengaruhi proses selanjutnya. Misal, penerbitan paspor, pemanggilan masuk asrama, dan pembagian jadwal pemberangkatan jamaah ke Tanah Suci.

Ketika calon haji tak sampai melebihi jumlah kuota nasional, memang tidak masalah. Meski lambat, semua calon haji yang terdaftar bisa diberangkatkan. Namun, ketika terjadi pembludakan seperi 1995, semua menjadi repot. Inilah yang mendorong Dirjen Bimas Islam dan Penyelenggaraan Haji berjibaku memperbaiki sistem pendaftaran calon jamaah haji. Dari sinilah muncul Sistem Komputerisasi Haji Terpadu, atau Siskohat.

Ada tiga tahap yang harus dilalui pemerintah untuk mewujudkan Siskohat. Pertama, membangun jaringan yang beroperasi secara *on line* dan *real time* antara *host* Siskohat Departemen Agama, bank penerima setoran BPIH, dan seluruh Kanwil Depag, pada saat melayani proses pendaftaran haji. Kini, komputer siskohat *on line* dengan 11 bank BPS BPIH. Antara lain; BNI, BMI, Bank Mandiri, Bank Syariah Mandiri, Bank DKI, BPD Sulawesi Selatan, dan Bank Jawa Barat.

Menurut Arifin, tidak semua cabang bank penerima setoran BPIH terintegrasi dengan sistem ini. Tergantung fasilitas yang dimiliki setiap bank. Kendati demikian, cukup banyak bank di daerah



tingkat II yang terintegrasi dengan sistem ini.

Keterlibatan lembaga keuangan dalam Siskohat untuk sementara 'menutupi' keterbatasan fasilitas yang dimiliki Departemen Agama. Karena, sampai saat ini sistem komputersasi baru terhubung hingga di kantor Depag tingkat propinsi. Idealnya, kata Arifin, Siskohat menjangkau sampai ke kantor Depag kabupaten atau kotamadia. Ini amat penting karena basis jamaah haji adalah daerah tingkat II.

"Panitia pendaftarana calon haji di daerah tingkat dua bisa mengetahui setiap pembatalan secara *real time*. Sehingga pendaftaran jamaah haji menjadi terkontrol," Arifin menjelaskan.

Kedua, pengoperasian jaringan Siskohat di pusat dan propinsi untuk mempercepat proses pelayanan administrasi dan dokumen haji -- termasuk otomatisasi penulisan paspor haji melalui data bases Siskohat -- pengelompokan dan pembuatan visa haji di tiga kota; Jakarta, Surabaya dan Makasar tahun 1997-1998, dan 1999. "Paspor jamaah bisa langsung dibuat melalui Siskohat," ujar H Taufiq Erwin Haryadi S.Kom, Kasi Pendaftaran Haji Dirjen Bimas Islam dan Penyelenggaraan Haji Depag.

Ketiga, penyambungan dan pengoperasian jaringan siskohat di embarkasi dan Arab Saudi. Taufiq menyebutkan seluruh embarkasi; Aceh, Medan, Batam, Jakarta, Bekasi, Solo, Surabaya, Balikpapan, Makasar, dan embarkasi antara; Bekasi dan Mataram, masuk jaringan Siskohat. Bahkan kini Siskohat memiliki *host* di Mekah, Madinah, Mina, dan Jedah. Sehingga, seluruh perkembagan jamaah mulai dari tanah air hingga di Tanah Suci, bisa terpantau secara *real time*.

Pemerintah membangun sistem ini dua komputer IBM AS/400 seri 530 dan 720. Masing-masing difungsikan untuk data, dan *back up*. Arifin mengatakan komputer serupa juga digunakan di semua propinsi dan embarkasi.

Depag juga bekerjasama dengan PT VND Soedarpo Corporation sebagai pembuat *software*, dan Petra Komunikasi Indonesia yang menangani sistem komunikasi. "Seluruh komputer di embarkasi saling terhubung melalui kabel dan satelit. Di seluruh Pulau Jawa, kecuali Banten, tersambung melalui kabel. Sedangkan daerah luar jawa terhubung melalui satelit, atu Vsat," kata Taufiq.

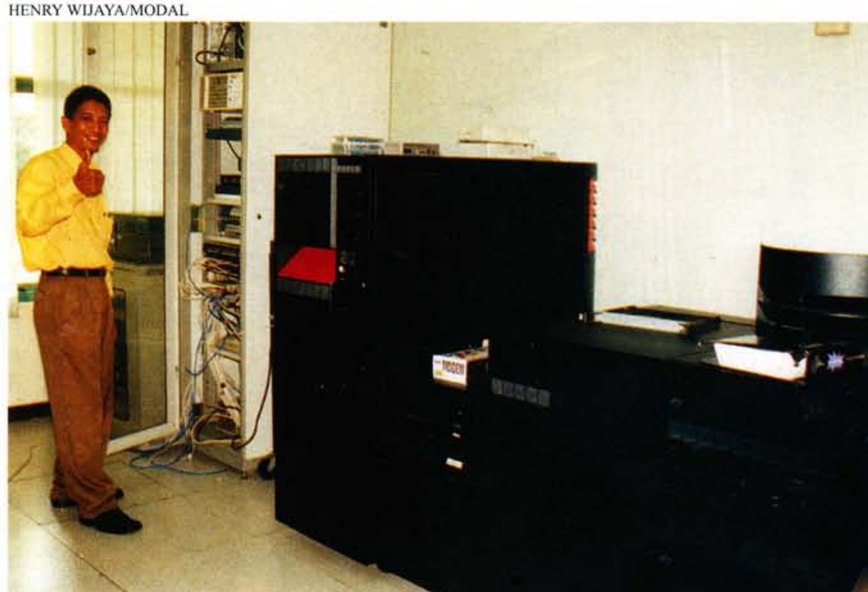
Melalui Siskohat, Taufiq menjelaskan, data calon jemaah haji dapat diakses seluruh komputer yang ada dalam jaringan. "Komputer siskohat tersambung di 10 ribu terminal dengan 2.600 pemakai (user)," katanya.

Dengan demikian, para calon jamaah haji tak perlu lagi *dag dig dug* untuk mengetahui apakah dirinya bisa berangkat atau tidak. Sejak mendaftar, kondisi itu bisa langsung diketahui. Ini memberikan kepastian para calon haji untuk mempersiapkan diri.

Di sisi lain, petugas haji juga dapat dengan cepat dan tepat menginformasikan berbagai hal yang terkait dengan penyelenggaraan ibadah haji, termasuk kondisi jamaah selama di Tanah Suci.

[M furqon]

HENRY WIJAYA/MODAL

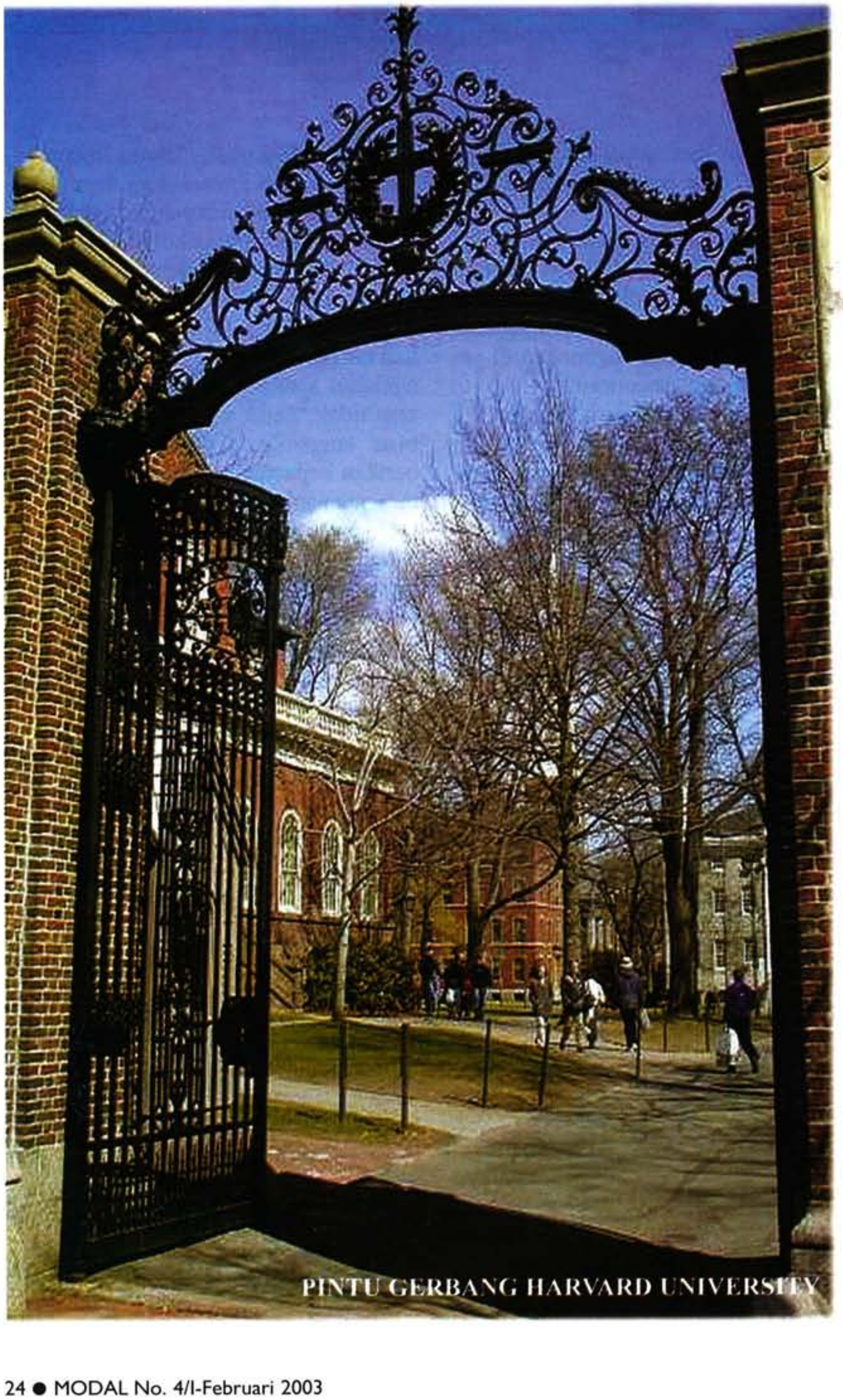


SISKOHAT : PERANGKAT PENDUKUNG SISTEM INFORMASI HAJI

INSTITUSI

Bank Islam dari Harvard University

FOTO : INTERNET



PINTU GERBANG HARVARD UNIVERSITY



Sejumlah peneliti Harvard University mendirikan The Harvard Islamic Finance Information Program (HIFIP). Lembaga kajian dan pusat data tentang perbankan Islam.

Apa yang terbersit bila membayangkan tentang sosok perguruan tinggi prestisius bernama Harvard University? Kemungkinan besar yang pertama melintas di benak sejumlah orang tentang Harvard adalah lembaga pendidikan bergengsi yang terkenal telah melahirkan banyak pakar dalam berbagai disiplin ilmu.

Selain itu karena berada di negara Amerika Serikat, orang akan dengan mudah menyimpulkan bahwa pusat kajian keilmuan ini menjadi pusat lahirnya teori-teori ala barat.

Hal tersebut memang sulit dibantah. Kenyataan menunjukkan bahwa Harvard telah melahirkan sejumlah alumni yang buah pikirannya menjadi rujukan atau inspirasi bagi berbagai negara di belahan dunia.

Pemikiran dan konsep barat tersebut semakin sporadis menyebar lewat tangan Amerika Serikat yang terkadang memaksakannya sebagai sebuah konsep yang harus diakui dunia. Konsep tersebut meliputi wilayah ekonomi, politik, keamanan sampai dengan hak asasi manusia.

Namun, perguruan tinggi yang termasuk universitas paling tua di negeri Paman Sam ini, juga menyimpan sisi lain yang mungkin tidak begitu banyak orang tahu. Segelintir peneliti di Harvard melakukan langkah yang cukup berani dan cerdas, dengan mencetuskan program penelitian khususnya tentang informasi perbankan Islam.

Berani, karena mereka ibarat berada di kandang singa. Sebab, selama ini para pengambil kebijakan di negara adidaya tersebut dikenal sangat alergi terhadap semua hal yang berbau Islam. Lebih dari itu, langkah strategis yang dilakukan negeri asal pusat kapitalisme dunia

ini banyak menimbulkan gesekan dengan dunia Islam.

Cerdas, karena sampai saat ini lembaga tersebut berhasil eksis dan dikenal luas di kalangan dunia Islam. Lembaga tersebut bernama The Harvard Islamic Finance Information Program (HIFIP). HIFIP sama sekali berbeda dengan kajian keislaman yang marak ditawarkan oleh beberapa universitas terkemuka di Amerika Serikat.

Program studi keislaman yang selama ini dikenal di negeri yang kini berseteru dengan Irak tersebut, hanya terbatas pada program pendidikan untuk memperoleh gelar akademik. Cendekiawan muslim mulai dari Nucholis Madjid sampai dengan Azyumardi Azra merupakan sekian banyak dari pemikir Islam asal Indonesia yang menyandang gelar akademiknya lewat program studi keislaman tadi.

Namun, HIFIP bukan bagian dari studi program yang ditawarkan oleh Harvard University. HIFIP didirikan pada tahun 1997 oleh beberapa peneliti di Harvard bersama dengan kolega di luar Harvard. Beberapa diantaranya adalah, Samuel L. Hayes (Harvard Business School), Iqbal Ahmad Khan, (HSBC Amanah Finance Thomas) D. Mullins, (Center for Middle Eastern Studies) Amr Alfaisal Al Saud, (Aldaleel Information Systems) dan S. Nazim Ali, (Harvard Islamic Finance Information Program). Kelima orang ini kini bertindak sebagai HIFIP Operating Board.

HIFIP merupakan wadah pertemuan dari buah pemikiran yang dibawa oleh para pendirinya. Sejatinya, institusi ini akan dijadikan sebagai lembaga pelayanan akademis interdisipliner, terbuka untuk umum dan khususnya bagi kalangan industri perbankan Islam, dan menggambarkan secara luas studi tentang hukum, bisnis dan ekonomi Islam.

HIFIP bersama-sama dengan akademisi dan praktisi untuk membangun, menyalurkan dan menerapkan data tepat pada waktunya untuk membantu pertumbuhan industri.

Terdapat tiga cita-cita besar yang diemban oleh HIFIP. Pertama, meningkatkan kepedulian dan pengertian terhadap sistem ekonomi Islam, khususnya *Islamic Banking*. HIFIP mencoba untuk membangun kepedulian dan pengertian terhadap sistem perbankan dan keuangan Islam di dalam masyarakat muslim dan juga dunia non-muslim. Hal ini dilakukan melalui sponsorships program seminar, dan forum yang topiknya relevan dengan keuangan dan perbankan Islam.

Kedua, mempromosikan program *research and development*. HIFIP mensponsori proyek riset yang melakukan investigasi tren terbaru, metode strategis, khususnya yang menekankan pada studi tentang bagaimana dengan tetap mempertahankan metode keuangan pada perbankan konvensional, namun di sisi lain bisa ditetapkan pula pada sistem perbankan syariah yang menjadi bagiannya. *A Visiting Research Scholars Program* yang disediakan oleh HIFIP mengundang sejumlah ahli untuk mempresentasikan hasil risetnya.

HARVARD UNIVERSITY
Harvard Islamic Finance Information Program

Ketiga, HIFIP menyediakan sumber informasi. Merespon besarnya minat dan permintaan dari seluruh dunia untuk mengenal dan mendapatkan dokumen keuangan dan perbankan Islam yang langka, HIFIP menyediakan begitu banyak informasi, termasuk beberap kerpustakaan, ratusan jurnal dan jutaan buku.

Untuk mendukung aktivitas dari HIFIP, lembaga ini mempekerjakan belasan mahasiswa, terutama dari Harvard College dan juga beberapa college lainnya. Peneliti yang turut memberikan sumbangsihnya pada HIFIP berasal dari beberapa perguruan tinggi bergengsi di Amerika Serikat, seperti, MIT. Tufts, dan Boston University.

Selain itu, lembaga yang telah berumur lebih dari lima tahun ini, turut dibantu oleh sukarelawan dari lulusan college, sekolah bisnis dan hukum yang bertugas untuk mengkompilasi dan mengedit data yang dikumpulkan oleh HIFIP.

> Segelintir peneliti di Harvard melakukan langkah yang cukup berani dan cerdas.

Beberapa program yang ditawarkan oleh HIFIP kini mulai bisa diakses dengan mudah oleh khalayak umum, de-ngan menggunakan teknologi internet. Salah satu yang cukup menarik minat adalah *iDataBank*. Semua data mengenai sistem perbankan Islam maupun konvesional bisa ditelusuri oleh para pemerhati maupun praktisi di bidang ini. *iDataBank* ini layaknya seperti database yang memuat ribuan data tentang perbankan di seluruh dunia yang berhasil dikumpulkan oleh tim peneliti HIFIP.

Agenda besar yang juga telah digagas oleh HIFIP adalah, *The Annual Harvard University Forum on Islamic Finance*. Forum yang memadukan antara para akademisi dan praktisi industri perbankan dunia telah menjadi kalendar utama even perbankan Islam. Forum ini telah dilaksanakan tak lama HIFIP resmi didirikan.

Forum pertama *Harvard University Forum on Islamic Finance* ini digelar pada 12 Juni 1997 bertempat di kampus Harvard University, Cambridge, Massachusetts, USA. Tema besar yang diangkat pada saat itu adalah tantangan sistem keuangan Islam dalam pasar global.

Forum kedua diadakan pada tanggal 9-10 Oktober 1998, juga bertempat di Harvard University. Isu yang digulirkan saat itu mengenai sistem keuangan Islam memasuki abad ke 21.

Pembahasan secara menyentuh isu-isu seperti, *Islamic Banking and Finance, Islamic Economic Development and, Shari'ah* (Yuriprudensi). Forum ini dihadiri oleh 250 peserta yang terdiri dari akademisi dan praktisi di seluruh dunia, dan diisi oleh 43 pembicara.

Perhelatan forum ketiga diadakan pada 1 Oktober 1999. Forum ini digelar dengan tema besar tentang tantangan lokal dan peluang global dari sistem keuangan Islam. Tak kurang dari 150 akademisi dan profesional antuasias menghadiri forum, disamping lebih dari 250 peserta individual.

Forum keempat dilaksanakan pada 1 Oktober 2000 untuk mengevaluasi keberhasilan dan pencapaian dari industri keuangan dunia dalam seperempat abad terakhir, daan juga mendiskusikan strategi ke depan bagi sistem keuangan Islam. Terakhir, HIFIP menggelar forum serupa pada 7 Oktober 2001, dan menghasilkan sejumlah rumusan strategis tentang pengembangan sistem keuangan Islam dan dan merusumkan prospek ke depan.

Agenda forum yang secara simultan terus digelar oleh HIFIP telah menarik sejumlah institusi Islam untuk bergabung menjadi anggota forum tersebut. Mereka tergabung dalam wadah Institutional Members. Beberapa diantaranya adalah, Abu Dhabi Islamic Bank, Albaraka Investment and Development Company, Citi Islamic Investment Bank Dar Al Maal Islami Trust, Faisal Islamic Bank of Egypt, First Islamic Investment Bank HSBC Amanah Finance Ihilal.com, Kuwait Finance House , National Commercial Bank, Saudi Economic and Development Company, Shamil Bank, dan The International Investor.

Keanggotan forum tersebut belum termasuk dari ratusan anggota individual yang menaruk perhatian yang cukup besar pada HIFIP dan perkembangan sistem keuangan Islam di dunia. [k. nugraha]



Emil Abbas

Tukang Balon Jadi Bos 40 Perusahaan

Profil

Cuaca di Lahan Panjang, dataran tinggi di Sumatera Barat, dingin menyengat. Siapa pun yang kali pertama tiba di sini harus melewati masa aklimatisasi yang berat. Emil Abbas, kini komisaris utama Asuransi Syariah Mubarakah, tak terpikir pernah terdampar di tempat ini.

Tuntutan tugas sang ayah, Abbas Jamal -- guru dan penilik sekolah -- yang membawa Emil Abbas ke daerah ini. Mutasi, atau perpindahan tugas, bukan sesuatu yang aneh bagi keluarga Abbas Jamal. Lahan Panjang juga bukan tempat satu-satunya yang pernah disinggahi.

Tidak banyak yang dilakukan Emil untuk melawan udara dingin, selain membiasakan diri. Ia memulainya dengan memaksakan diri mandi di pagi buta di bawah air pancuran. Perlu waktu beberapa hari. Setelah itu, udara dingin menjadi akrab dengan tubuhnya.

Pola berpakaian masyarakat Lahan Panjang juga sangat khas. Di siang hari, 99 persen penduduk mengenakan sarung. Emil tidak harus mengikuti kebiasaan itu. Ia bisa saja berpakaian berbeda, karena anak seorang penilik.

Namun tidak selamanya Emil bisa seperti itu. Ia sadar ayahnya dihormati di lingkungan sekitarnya. Di sekolah Abbas Jamal adalah teladan bagi guru-guru lain. Akibatnya, Emil harus larut dalam tradisi setempat demi menjaga kredibilitas sang ayah sebagai teladan.

Emil juga ingin menjadi teladan. Ia ingin mandiri secara ekonomi. Tidak ingin berlama-lama berpangku tangan, berlindung di ketiak kebesaran ayahnya. Ia memiliki bakat bisnis yang diwarisi sang kakek dari jalur ibu, yang merupakan pedagang terkenal.

Emil kecil memanfaatkan waktunya untuk berfikir keras mencari peluang bisnis. Ia berusaha melihat banyak hal, memperhatikan sekelilingnya, dan melatih instink bisnisnya. Sampai suatu ketika di sebuah pesta rakyat Emil melihat tukang balon. Si penjual menjajakan balonnya tanpa terlebih dulu ditiup. Sehingga, pembelinya harus bersusah payah.

"Alangkah menariknya jika saya menjual balon yang sudah

ditiup," kenang peraih gelar MBA dari John Luther University, Utah, AS, ini.

Ia melihat itu sebagai peluang bisnis. Tanpa malu, dan dengan segenap keberanian, Emil memulai usahanya. Modalnya adalah tabungan sisa uang jajan sehari-hari.

Naluri bisnis Emil tak keliru. Menjual balon yang telah ditiup ternyata lebih menarik dan laku keras. Ia mengubah cara berdagang balon di Lahan Panjang. Mungkin, sejak saat itu tidak ada lagi orang yang menjual balon tanpa ditiup.

Tidak hanya cermat melihat peluang bisnis, Emil juga cukup kreatif menciptakan lahan usaha. Ketika ia melihat jeruk hasil kebun ayahnya terbengkalai begitu saja, ia tergerak untuk mengubahnya menjadi uang. Sekali lagi ia berhasil.

Ayah Emil memang memiliki kebuh jeruk yang cukup luas. Namun, kedua orangtuanya tidak pernah mengelolanya secara komersial. Hasil panen tidak pernah dijual. Abbas Jamal membebaskan seluruh kerabanya menikmati jeruk dari kebun sesukanya.

Anggota keluarga hanya mengambil jeruk yang ranum, dan menyisakan yang belum matang begitu saja. Emil sedih melihat jeruk-jeruk itu tergeletak sia-sia. Ia memutuskan menjual jeruk itu.

"Namun, kalau saya menjual jeruk-jeruk yang belum ranum tentu tidak akan menarik," cerita ayah Emilia Emil, Muhammad Chandra Mata, Muhammad Taufan, Sri Indah Perata, dan Muhammad Khalid, ini. "Saya pergi ke daerah lain untuk membeli jeruk yang telah ranum. Lalu, saya campur dengan jeruk dari kebuh ayah." Dengan jumlah barang yang hampir sama, Emil bisa menjual dengan harga di pasaran.

Tamat SMA, 1977, Emil memilih Jakarta sebagai tempat merantau. Tapi tidak terlalu lama pria yang hobi berain golf ini me ngadu nasib di ibukota. Tahun itu pula ia hengkang ke Kalimantan Timur. Nalurinya yang menuntun Emil menyambangi propinsi itu.

"Bukan teman atau saudara yang membimbing saya ke sana. Saya hanya ingin merantau. Maklum, orang minang memang suka merantau," jelasnya.

Di Kalimantan Timur Emil bergabung dengan perusahaan *supplier* dan kontraktor, termasuk jasa konstruksi di perminyakan. Dari sinilah ia mengenal seluk-beluk perminyakan. Namun, di tengah kesibukannya bekerja dan menimbun pengalaman, ia masih sempat melanjutkan kuliah di Universitas Balikpapan.

Tahun 1982 Emil meraih gelar sarjana sastra Inggris. Saat itu ia telah memiliki perusahaan sendiri, PT Ranji Karya Sakti, yang didirikan dengan modal awal hanya Rp 4 juta. Ia mengikuti naluri dan pengalamannya bekerja di sektor konstruksi minyak dan gas bumi. Tiga tahun kemudian ia meraih gelar sarjana keduanya dari Fakultas Hukum Universitas 17 Agustus, Samarinda.

Dari *core* bisnisnya di sektor perminyakan, Emil bergerak melakukan diversifikasi usaha. Ia menjamah sektor *real estate,* perbankan, asuransi, dan pendidikan. "Apa yang bisa dikerjakan, ya kita kerjakan," ucap Preskom *Center for Islamic Economic Research and Application* (CIERA) ini merendah.

Emil menggunakan jaket konvensional untuk mengelabui rejim yang tak berpihak ke Islam.

Emil tidak punya teori bisnis super rumit yang menjadi pijakannya memperoleh sukses. "Sederhana saja, merdeka dan percaya penuh kepada Allah, serta ikhlas. Tidak ada sesuatu yang sulit jika kita berlandaskan pada ini semua," kata peraih gelar PhD dari City University of Los Angeles ini.

Emil selalu menyatukan bisnis dengan ibadah. Baginya, bisnis bukan semata persoalan untung rugi. Ia memang beruntung. Terwariskan kemampuan berbisnis dari kakek jalur ibu, dan ketaatan beribadah dari kakek jalur ayah.

Dua warisan ini pula uang menuntunnya mendirikan bank dengan konsep syariah. Masyarakat Kaltim menyambut baik dan mendukung gagasan ini. Hingga kini, setelah sembilan tahun berdiri, Ibadurrahman -- bank perkreditan rakyat syariah (BPRS) -- makin kokoh dan terus melayani nasabahnya.

Untuk memantapkan pembiayaan di sektor keuangan, Emil mendirikan asuransi. Sang ayah memberikan nama indah untuk asuransi ini. Yakni, mubarakah, artinya penuh keberkahan. Meski didirikan di Kaltim, Emil membangun kantor pusatnya di Jakarta, mengikuti *core* bisnisnya yang telah lama berhijrah ke ibukota.

Saat itu, di era Soeharto, sesuatu yang bernama syariah adalah tabu. Emil menggunakan jaket konvensional untuk mengela bui rejim yang tak berpihak ke Islam. Padahal, dalam praktik nya ia selalu memperkenalkan sistem asuransi kepada setiap nasabah.

FOTO-FOTO HENRY WIJAYA/MODAL



Baju konvensional baru dibuka ketika syariah menjadi tren. Tahun 1999, direktur asuransi Departemen Keuangan Firdaus Djaelani mengundang Emil ke kantornya. "Mubarakah ini asuransi syariah atau konvensional," Emil menirukan pertanyaan Fir daus yang melihat kerancuan nama mubarakah dan sistem konvensional yang dipakai. Firdaus memberikan alternatif untuk membuka divisi sya riah terlebih dulu. "Namun rasanya hati ini *kok ngga ngeh,"* kenangnya.

Emil khawatir kalau sistem *window* di jalankan dananya tercampur. Akhirnya ia memilih konversi penuh. Tahun 2000 izin menjalankan asuransi syariah keluar.

Mubarakah akhirnya resmi beroperasi a la syariah pada Mei 2001. Produk-produk andalan diluncurkan, antara lain Ta'awun Al Khairat, Wadi'ah Dana Haji, Wadi'ah Dana Pendidikan, dan Wadi'ah Investasi Mubarakah. Untuk memanjakan nasabahnya setiap produk Mubarakah bisa diakses secara elektronk.

Mubarakah terus berekspansi. Kini tak kurang 90 cabang tersebar di Jawa, Kalimantan, Sumatra, dan Sulawesi. Bahkan dalam waktu dekat Mubarakah berniat menambah cabangnya hingga mencapai 100

cabang.

Meski tergolong baru dalam dunia syariah, gebrakan Mubarakah cukup memukau. Tahun lalu, majalah Investor mendudukan Mubarakah pada peringkat kedua untuk kategori asuransi bermodal Rp 100 miliar hingga Rp 1 triliun.

Modal setor Mubarakah sudah berjumlah Rp 135 miliar. Melebihi ketentuan Depkeu yang hanya Rp 100 miliar. Investor utamanya masih dipegang PT Ranji Karya Sakti milik Emil, yang menguasai 97,57 persen.

Sebagaimana lazimnya asuransi syariah, Mubarakah menyandarkan dirinya pada konsep *ta'awub,* atau tolong menolong, di antara sesama peserta asuransi. Konsep ini diwujudkan dengan menghimpun dana yang disebut premi Ta'awun atau premi proteksi.

Premi ini merupakan amanah para pemegang polis pada *mudharib* (Mubarakah) agar dapat dimanfaatkan untuk menolong nasabah yang mengalami musibah, dan berbagai kebajikan lainnya. Dengan kata lain premi ini sekaligus berfungsi menjadi dana masyarakat yang dapat digunakan secara luas untuk membangun ekonomi umat.

Mubarakah menginvestasikan dananya di sektor riil, seperti perdaganagan, agribisnis, jasa, dan industri. Pola ini jelas berbeda dengan asuransi konvensional yang lebih suka menanamkan dana dalam bentuk deposito atau surat berharga. "Ini kan demi ummat, kita ingin menjadi tuan di negeri sendiri," jelas pria yang waktu kecil bercita-cita menjadi tentara ini.

Emil tidak punya teori bisnis super rumit yang menjadi pijakannya memperoleh sukses.

Tak hanya BPRS dan Mubarakah saja, Emil juga menidirikan koperasi syariah bagi 3000 karyawan di 40 perusahaannya. Namanya, Koperasi An Nahl. Mungkin inilah koperasi syariah pertama di Indonesia.

Semangat pemberdayaan membangun ummat pun terpanggil tatkala mendengar Al Azhar Boarding Scholl (ABS) akan gulung tikar. Bukan karena sang anak pernah sekolah di sana, tapi semangat syariah yang mendorongnya menyelamatkan ABS. Terlebih, lewat majalah Fortune, Emil mengetahui Grup Lippo akan mengambil alih sekolah itu serta membangun 1000 sekolah kristen.

"Sedih rasanya bila ABS yang tadinya menjadi kebanggan kita akan berubah wujud. Sebagai umat Islam tentu tak rela," jelas kepala rumah tangga yang sering mengajak keluarganya ke puncak Bogor dan ke Anyer Banten ini. Apalagi ia merasa besar dari keluarga seorang pendidik. Meski impiannya berkiprah di dunia pendidikan belum ingin diwujudkan kala itu.

Walau tergolong baru berkiprah di dunia pendidikan, bakat pendidik dari sang ayah langsung bangkit. Selain menjalankan kurikulum nasional, Emil menerapkan kurikulum tambahan sebagai bekal para siswa. Emil mempersingkat waktu belajar, sehingga dalam dua tahun murid SMU bisa menyelesaikan studinya. Tentunya, dengan wawasan keisalaman dan penetahuan umum memadai.

Dalam dua tahun ke depan perguruan tingginya pun akan menerapkan sistem *boarding.* Bila sistem konvensional masa studi untuk strata satu ditempuh dalam empat sampai lima tahun, sistem *boarding* -- di mana pendidik dan mahasiswa berinteraksi selama 24 jam -- bisa ditempuh dalam waktu tiga tahun.

Semangat *bording* ini bagi Emil sebenarnya lebih karena ingin menciptakan ilmuwan yang memiliki wawasan pengetahuan dan agama yang luas. "Percuma kalau ilmu tinggi tapi tak kenal Tuhan," tandas lelaki yang bermoto: "Jangan tertipu oleh pernik-pernik dunia, hidup bukan untuk sendiri" ini.

[Supriyatno Y]



ACHJAR ILJAS SE, MA



BANK SYARIAH

Tantangan Perbankan Syariah

Secara umum perkembangan perbankan syariah pada tahun 2002 cukup menggembirakan. Berdasarkan data yang dihimpun dan dipublikasikan Bank Indonesia, jumlah bank dan kantor bank syariah terus bertambah. Demikian pula halnya dengan total aset, penghimpunan dana, dan pembiayaan yang diberikan.

Jumlah bank syariah (terdiri atas bank umum, unit usaha dan BPR syariah) meningkat dari 83 pada tahun 2000 menjadi 86 tahun 2001 dan 91 pada Oktober 2002. Jumlah kantor bank syariah meningkat dari 140 tahun 2000, menjadi 177 tahun 2001 dan kemudian menjadi 203 pada Oktober 2002. Pada saat ini kantor bank umum syariah tersebar di 29 kota di Jawa, Sumatera, Sulawesi dan Kalimantan. BPRS tersebar di 44 kota di seluruh tanah air.

Sementara itu total aset perbankan syariah meningkat dari Rp 1,8 triliun (tahun 2000) menjadi Rp 2,7 triliun (tahun 2001) dan Rp 3,7 triliun (September 2002). Dana pihak ketiga meningkat dari Rp 1,0 triliun (tahun 2000) menjadi Rp 1,8 triliun (2001) dan Rp 2,5 triliun (tahun 2002).

Selain itu, perhatian masyarakat pada umumnya juga mengalami peningkatan secara berarti seperti yang tercermin dari meningkatnya kegiatan pendidikan dan pelatihan serta pemberitaan di berbagai media massa. Perkembangan perbankan syariah yang cukup baik selama tahun 2002, di tengah perkembangan ekonomi nasional yang belum menggembirakan, setidaknya memberikan harapan bahwa perkembangan perbankan syariah dalam tahun 2003 ini mungkin masih berjalan cukup baik, walaupun perekonomian secara makro dalam tahun ini masih diliputi berbagai tantangan dan ketidakpastian. (Tantangan ekonomi makro 2003: APBN; utang (LN+DN); defisit; utang LN; IMF, aset BPPN, privatisasi; investasi pemerintah; investasi swasta ; dll)

Tantangan Perbankan Syariah

Saya pernah menulis bahwa betapapun positifnya perkembangan kuantitatif perbankan syariah di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir, belum bisa membuat kita bernafas lega atau *complacent*. Menurut pandangan saya tantangan yang dihadapi cukup berat dan perlu dihadapi bersama-sama.

Pertama, secara kuantitatif peranan perbankan syariah masih sangat kecil (aset sekitar 0,33%; dana 0,30 %, dan pembiayaan 0,80%) untuk dirasakan dampaknya secara nasional. We are in the right direction, but it is still a long way to go misalnya bila dibandingkan dengan perkembangan perbankan syariah Malaysia yang total asetnya sekitar 8% dari total aset perbankan nasionalnya, dan Kuwait yang sudah mencapai lebih dari 30%.

Kedua, semua pihak perlu melakukan evaluasi apakah kegiatan perbankan syariah yang dilakukan sudah benar sesuai dengan prinsip syariah, atau masih sekadar diberi label syariah saja. Dari pengalaman dan informasi yang saya peroleh masih terdapat praktik-praktik perbankan syariah yang serupa bank konvensional, misalnya penggunaan 'rumus' untuk mengkonversi perhitungan bunga menjadi perhitungan bagi hasil. Selain itu, penjelasan petugas mengenai sistem, mekanisme dan instrumen perbankan syariah masih belum memadai sehingga kurang meyakinkan bagi nasabah atau calon nasabah. Hal ini mungkin terkait dengan pemahaman petugas yang belum memadai atau mungkin memang praktiknya masih didasarkan pada praktik yang berlaku pada bank konvensional. Mudah-mudahan infomasi ini merupakan sampel yang tidak mewakili dari perbankan syariah pada umumnya.

Ketiga, secara umum dukungan terhadap perbankan syariah kelihatannya cukup besar; namun dukungan riil dan spesifik yang sangat diperlukan sebagai landasan operasional perbankan syariah rasanya masih belum memadai. Political will dan dukungan yang kuat dari umara (pemerintah dan DPR) misalnya, belum terlihat dalam memberikan landasan hukum berupa undang-undang dan peraturan pelaksanaannya. Ketentuan perbankan syariah masih 'ditempelkan' pada Undang-undang Perbankan (UU No 7 /1992 yang diubah dengan UU no 10 tahun 1998) dan UU Bank Indonesia (UU No 23/1999). Padahal, perbankan syariah mempunyai landasan filosofis dan secara konseptual sangat berbeda dengan bank konvensional.

Keempat, para ulama pun tampaknya belum memiliki pandangan dan komitmen yang sama mengenai perbankan syariah misalnya secara jelas dan tegas memberikan fatwa mendukung perbankan syariah dan memberikan endorsement terhadap sistem, mekanisme dan instrumen yang ada. Dewasa ini memang telah ada kumpulan fatwa Dewan Syariah Nasional-MUI, akan tetapi mungkin masih diperlukan dukungan terbuka dan terus menerus, misalnya dari MUI dan organisasi keagamaan lainnya. Beberapa organisasi keagamaan dan masjid, misalnya, sering mengumumkan bunga bank sebagai penerimaan rutin dari organisasi dan masjid yang bersangkutan. Bila hal itu berlanjut maka akan terjadi kerancuan pandangan dan pemahaman terhadap perbankan syariah yang dapat mengganggu perkembangan perbankan syariah ke depan.

Kelima, perbankan syariah merupakan subsistem dari sistem keuangan dan perekonomian syariah nasional. Namun hingga kini arah, strategi dan kebijakan mengenai perekonomian dan keuangan syariah belum ada atau bias dikatakan belum jelas. GBHN 2001/2004 dan UU Propenas (UU no 25/2000) misalnya tidak mengatur atau menyinggung perekonomian syariah. Dalam kondisi seperti ini sebenarnya cukup sulit mengharapkan perbankan syariah bisa berkembang sebagaimana mestinya. Di BI misalnya belum ada sistem akuntansi yang menjamin keuangan syariah terpisah dari keuangan konvensional.

Untuk meningkatkan lebih lanjut peranan perbankan syariah di tengah berbagai tantangan yang dikemukakan pada butir 5 (lima) di atas, jelas diperlukan upaya bersama yang lebih kuat terutama dari pihak-pihak terkait di dalamnya. Kita semua menginginkan, berupaya dan berdoa agar ekonomi, keuangan dan khususnya perbankan syariah akan terus berkembang dengan pesat baik secara kuantitatif dan kualitatif sehingga meningkatkan kesejaheraan umat bangsa dan negara dan diridhai Allah SWT.

Mendesain Kontrak Ijarah

INTERAKTIF

Pertanyaan :

Saya adalah seorang karyawan di salah satu bank syariah. Saya masih kurang memahami perbedaan antara konsep leasing dengan ijarah. Bagaimana hal ini dapat diterangkan, misalkan saya mempunyai kasus sebagai berikut:

Sebuah perusahaan Sepatu menginginkan sebuah mesin untuk meningkatkan hasil akhir produksinya. Untuk mendapatkan mesin tersebut, perusahaan tersebut mengajukan pembiayaan untuk ijarah kepada bank syariah dimana saya berada. Perusahaan sepatu bersedia membayar Rp 200 juta untuk menyewa mesin selama dua tahun. Kebijakan bank syariah tempat saya bekerja memprediksi nilai ekonomis mesin adalah lima tahun dan pada akhir tahun kedua diprediksi nilai jual mesin Rp 80 juta. Nasabah akan membayar secara kuartalan, selama dua tahun.

Bagaimanakah caranya mendisain kontrak ijarah ini. Apakah sama dengan *operating lease*? Oh, iya..bank menentukan target profit 10,38% per tahun secara *compounding*.

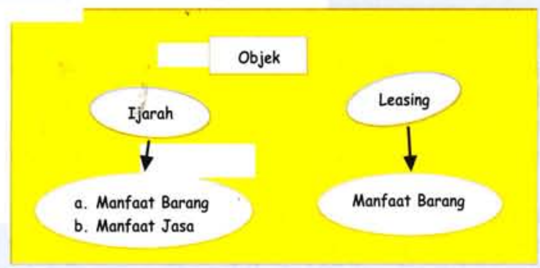
Nurul (Staf di salah satu bank syariah)

Jawaban :

Sebelum menjawab pertanyaan diatas, ada baiknya apabila akita terlebih dahulu membahas persamaan dan perbedaan antara ijarah dengan leasing dalam konvensional. Selama ini karena ijarah adalah akad yang mengatur pemanfaatan hak guna tanpa terjadi pemindahan kepemilikan, maka banyak orang yang menyamakan ijarah ini dengan leasing. Hal ini terjadi karena kedua istilah tersebut sama-sama mengacu pada hal-ihwal sewa-menyewa. Menyamakan ijarah dengan leasing tidak sepenuhnya salah, namun tidak sepenuhnya benar pula. Karena pada dasarnya, walaupun terdapat kesamaan antara ijarah dan leasing, namun ada beberapa karakteristik yang membedakannya: pertama dari segi objeknya, kedua, dari segi metode pembayarannya, ketiga, dari segi perpindahan kepemilikan.

1. Objek

Bila dilihat dari segi objek yang disewakan, leasing hanya berlaku untuk sewa menyewa barang saja. Jadi yang disewakan dalam leasing terbatas pada manfaat barang saja. Bila kita ingin mendapatkan manfaat tenaga kerja, kita tidak dapat menggunakan leasing.



Di lain pihak, dalam ijarah objek yang disewakan bisa berupa barang maupun jasa/tenaga kerja. Ijarah bila diterapkan untuk mendapatkan manfaat barang disebut sewa menyewa, sedangkan bila diterapkan untuk mendapatkan manfaat tenaga kerja/jasa disebut upah mengupah. Jadi yang disewakan dalam ijarah adalah manfaat barang maupun manfaat tenaga kerja. Dengan demikian, bila dilihat dari segi objeknya maka ijarah mempunyai cakupan yang lebih luas dari pada leasing.

2. Metode Pembayaran

Bila dilihat dari segi metode pembayarannya, maka leasing hanya memiliki satu metode pembayaran saja, yakni yang bersifat not contingent to performance. Artinya, pembayaran sewa pada leasing tidak tergantung pada kinerja objek yang disewa. Misalkan Ahmad menyewa mobil X pada Toyota Rent A Car untuk dua hari dengan tarif Rp. 1.000.000,-/hari. Dengan mobil tersebut Ahmad berencana untuk pergi ke Bandung. Bila ternyata Ahmad tidak pergi ke Bandung, tetapi hanya ke Bogor, maka Ahmad tetap harus membayar sewa mobil tersebut seharga Rp 1.000.000,-/hari. Dengan demikian, penentuan harga sewa pada kasus di atas tergantung pada lamanya waktu sewa, bukan pada apakah mobil tersebut dapat mengantarkan kita ke Bandung atau tidak.

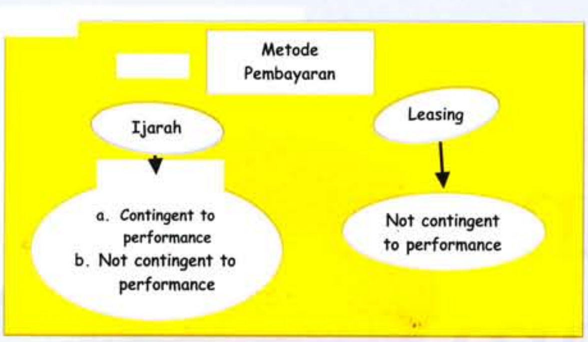
Di lain pihak, dari segi metode pembayarannya ijarah dapat dibedakan menjadi dua, yaitu ijarah yang pembayarannya tergantung pada kinerja objek yang disewa (*contingent to performance*) dan ijarah yang pembayarannya tidak tergantung pada kinerja objek yang disewa (*not contingent to perfomance*). Ijarah yang pembayarannya tergantung pada kinerja objek yang disewa disebut ijarah, gaji dan/atau sewa. Sedangkan ijarah yang pembayarannya tidak tergantung pada kinerja objek yang disewa

Ijarah dan Leasing: Perbedaan dan Persamaannya

No	Ijarah	Leasing
1	**Objek:** a. Manfaat barang b. Manfaat jasa	**Objek:** Manfaat barang saja
2	**Metode pembayaran:** a. Tergantung pada kinerja b.Tidak tergantung pada kinerja	**Metode pembayaran:** Tidak tergantung pada kinerja
3	**Perpindahan hak milik:** a. *ijarah* → tidak ada perpindahan hak milik b. *Ijarah Muntahia Bitamlik* → ada perpindahan hak milik, dengan cara: **Janji pada awal kontrak** untuk menjual atau menghibahkan.	**Perpindahan hak milik:** a. *operating lease* → tidak ada perpindahan hak milik b. *financial lease* → ada perpindahan hak milik, dengan cara: **Opsi (pilihan) di akhir periode** untuk membeli atau tidak membeli.

disebut ju'alah, atau success fee.

Contoh ijarah yang *not contingent to performance* sama dengan contoh Ahmad di atas. Sedangkan contoh ju'alah misalkan sebagai berikut: Ahmad ingin pergi ke Bandung bersama keluarganya. Karena tidak ingin mengemudikan mobilnya sendiri, maka ia menghubungi perusahaan travel. Kepada perusahaan travel, Ahmad mengatakan, "Tolong antarkan saya beserta keluarga ke Bandung dengan mobil perusahaan anda. Jika Anda bisa mengantarkan kami sampai ke Bandung maka Anda akan kubayar Rp. 500.000,-".



Dalam akad ju'alah di atas, pembayaran sewa tidak bergantung pada berapa lamanya mobil itu digunakan oleh si penyewa (seperti pada contoh leasing terdahulu). Pembayaran sewa bergantung pada apakah mobil tersebut dapat mengantarkan si penyewa ke Bandung atau tidak (tergantung kinerja). Bila ternyata mobil tersebut hanya mengantarkan sampai di Bogor, maka Ahmad tidak perlu membayar.

Contoh lain misalnya adalah dalam upah-mengupah buruh bangunan, dikenal dua macam sistem: sistem upah harian dan sistem upah borongan. Upah harian ini adalah contoh ijarah, sedangkan upah borongan adalah contoh ju'alah.

3. Transfer of Title

Dari aspek perpindahan kepemilikan, dalam leasing kita kenal ada dua jenis: *operating lease* dan *financial lease*. Dalam operating lease, tidak terjadi pemindahan kepemilikan aset, baik di awal maupun di akhir periode sewa.

Dalam financial lease, di akhir periode sewa si penyewa diberikan pilihan untuk membeli atau tidak membeli barang yang disewa tersebut. Jadi transfer of title masih berupa pilihan, dan dilakukan di akhir periode.

Namun pada prakteknya (khususnya di Indonesia), dalam financial lease sudah tidak ada opsi lagi untuk membeli atau tidak membeli, karena pilihan untuk membeli atau tidak membeli itu sudah "dikunci" di awal periode.

Di lain pihak, Ijarah sama seperti operating lease, yakni tidak ada transfer of title baik di awal maupun akhir periode.

Namun demikian, pada akhir masa sewa Bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal ijarah muntahiya bittamlik/IMBT (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian. Karena itu dalam IMBT, pihak yang menyewakan berjanji di awal periode kepada pihak penyewa, apakah akan menjual barang tersebut atau akan menghibahkannya.

Dengan demikian, ada dua jenis IMBT, yakni:

- IMBT dengan janji menghibahkan barang di akhir periode sewa. (*IMBT with a promise to hibah*).
- IMBT dengan janji menjual barang pada akhir periode sewa. (*IMBT with a promise to sell*).

Analisa Kasus

Sesuai dengan kasus yang anda tanyakan, setelah memahami perbedaan dan persamaan antara ijarah dan leasing mari kita simulasikan bagaimana caranya untuk menentukan nilai ekonomis dan menghitung keuntungan atau kerugian dari kontrak ijarah.

Bila Anda ingin menggunakan akad ijarah, maka salah satu pilihannya adalah akad al-bai' wal ijarah. Dalam akad ini Bank membeli mesin finishing sepatu, untuk kemudian Bank kmenyewakan nya pada nasabah. Karena akadnya adalah ijarah, maka pada akhir periode, hak kepemilikan mesin tersebut tetap berada pada Bank.

Dari data yang diberikan Bank akan mengambil keuntungan sebesar 10,38% per tahun dihitung secara *compounding*. Bila angka ini kita konversikan kedalam tingkat keuntungan per kuartal, maka didapat tingkat keuntungan 2,5% per kuartal. Untuk kemudahan ilustrasi perhitungan pajak diabaikan.

Dengan tingkat keuntungan 2,5% per kuartal, dan present value mesin pada akhir tahun kedua sebesar Rp 200 juta, maka didapat besarnya ujrah ijarah (biaya sewa) sebesar Rp 18,279 juta. Untuk melihat rincian perhitungannya, kami sajikan tabel berikut ini.

Periode	Item	Jumlah ujrah per kuartal	Target 2,5% keuntungan per kuartal	Present Value (ribuan rupiah)
0	Pembayaran ujrah pertama	Rp 18.279,-	1.0	Rp 18.279,-
1	Pembayaran ujrah ke-2	Rp 18.279,-	$1/1.025^1$	Rp 17.833,-
2	Pembayaran ujrah ke-3	Rp 18.279,-	$1/1.025^2$	Rp 17.398,-
3	Pembayaran ujrah ke-4	Rp 18.279,-	$1/1.025^3$	Rp 16.974,-
4	Pembayaran ujrah ke-5	Rp 18.279,-	$1/1.025^4$	Rp 16.560,-
5	Pembayaran ujrah ke-6	Rp 18.279,-	$1/1.025^5$	Rp 16.156,-
6	Pembayaran ujrah ke-7	Rp 18.279,-	$1/1.025^6$	Rp 15.762,-
7	Pembayaran ujrah ke-8	Rp 18.279,-	$1/1.025^7$	Rp 15.377,-
				Rp 134.339,-
	Nilai sisa pada akhir tahun kedua Rp 80 juta		$1/1.025^7$	Rp 65.661,-
	Total present value perolehan ujrah ijarah			Rp 200.000,-

Bank syariah akan menentukan nilai asset mesin setelah dua tahun dengan membandingkan tingkat keuntungan dari transaksi. Jika nilai asset setelah pada tahun kedua lebih dari Rp 80 juta, maka bank syariah akan mencapai target perolehan keuntungan diatas target keuntungan yang ditentukannya. Tetapi jika nilai sisa pada akhir tahun kedua kurang dari Rp 80 juta, maka keuntungan bank syariah dibawah target keuntungannya.

Ketika kontrak ijarah selesai di akhir tahun ke-2, Bank dapat menyewakan mesin tersebut kepada penyewa lainnya. Dalam kasus ijarah untuk pesawat terbang, objek yang sama dapat disewakan berulang kali, selama masa gunanya.

Pertanyaan: interaktif@modalonline.com

INTERVIEW

Thoby Muthis:

Ekonomi Syariah Bukan Monopoli Islam

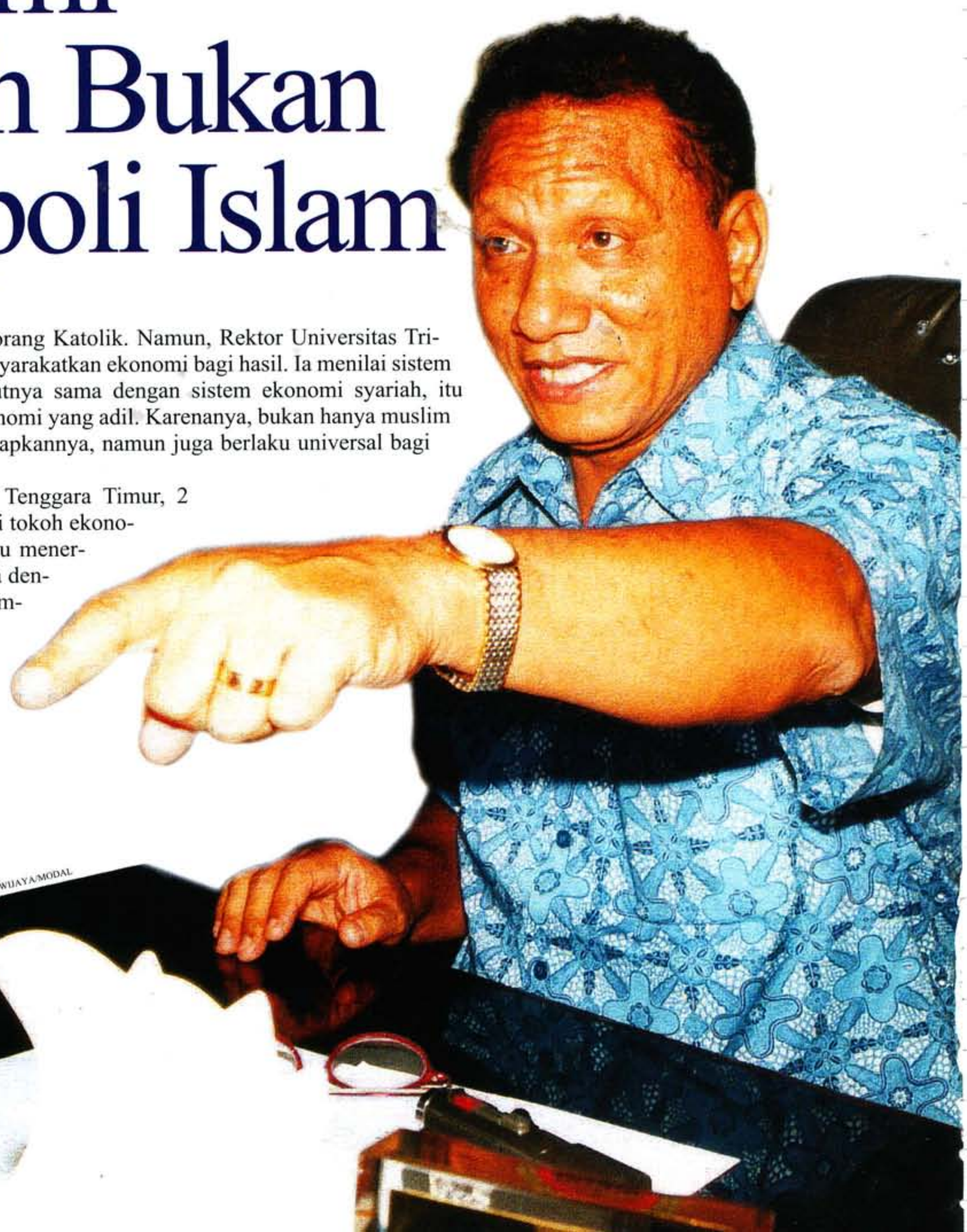


FOTO-FOTO HENRY WIJAYA/MODAL

Thoby Mutis adalah seorang Katolik. Namun, Rektor Universitas Trisakti ini gencar memasyarakatkan ekonomi bagi hasil. Ia menilai sistem ekonomi, yang disebutnya sama dengan sistem ekonomi syariah, itu merupakan sistem ekonomi yang adil. Karenanya, bukan hanya muslim saja yang harus menerapkannya, namun juga berlaku universal bagi seluruh umat.

Lelaki kelahiran Ruteng, Nusa Tenggara Timur, 2 November 1947 ini dikenal sebagai tokoh ekonomi kerakyatan. Ia dianggap mampu menerjemahkan visi ekonomi Bung Hatta dengan baik. Lewat koperasi ia melempar gagasan menarik untuk melibatkan masyarakat dalam kegiatan ekonomi riil.

Ketertarikan Thoby pada ekonomi berbasis kerakyatan itu bukan sesuatu yang datang tiba-tiba. Sejak kecil ia sudah dikenalkan orangtuanya pada sistem yang adil. "Saya termasuk generasi ketiga," katanya.

Ayahnya seorang pedagang dan Ketua Sarikat Dagang Indonesia (SDI) Flores dengan anggota 100 pedagang lebih. Beragam usaha dijalankan orangtuanya yang memberi pengalaman berharga bagi perkembangan Thoby kelak.

Ketertarikan pada sistem ekonomi bagi hasil terus berlanjut saat Thoby menginjak remaja. Setelah menamatkan SMA, ia kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti Jakarta. Gelar sarjana ia raih pada 1976. Lalu ia didaulat menjadi dosen kampus Perbanas Jakarta. Kesempatan belajar lebih jauh ia peroleh ketika beasiswa dari *Miserior* dan *Ford Foundation* dalam genggamannya.

Thoby meraih gelar master, gelar doktor di bidang *organization devolopment* (*change development*) *and planning* ia peroleh dari *South-east Interdiciplinary Institute* (SAIDI) di Manila pada 1984. Disertasi berjudul *Organizational Competency and Effectiveness of The Jakarta Credit Union* mengantarnya sebagai sosok yang cukup disegani.

Usai merampungkan pendidikan tinggi, Thoby kembali ke Trisakti sebagai dosen, tahun 1985. Tak hanya sebagai pengajar. Beragam jabatan bergengsi ia pegang, sampai jabatan direktur Program Pascasarjana untuk Studi Magister Manajemen dipercayakan padanya. Kini ia menduduki jabatan puncak di Trisakti sebagai rektor.

Tulisannya tentang koperasi pada 1987 mengantarnya meraih anugerah Penulis Manajemen Koperasi Terbaik. Bisa jadi gagasan Thoby tak lepas dari pembinaan dan magang yang pernah dilakukan di *Research Management Center* (RMC) *of The University of Philippines, Los Banos*. Ia mendapat bimbingan langsung tentang manajamen dari Prof. Dr. Rogelio V. Cuyno, Direktur RMC.

Saya seorang Katolik. Sistem ini adalah sistem universal yang bisa diterima siapa saja.

Berbagai buku telah ia tulis untuk menuangkan gagasan tentang ekonomi yang adil, manusiawi, dan transparan. "Itu semua ada dalam sistem bagi hasil," kata Direktur Koordinator di Lingkungan Dekopin 1988-1992 ini.

Kini ia sedang menggagas berdirinya Bank Perkreditan Rakyat Syariah di kampus Univesitas Trisakti, setelah sebelumnya mendirikan lembaga pengembangan ekonomi syariah dan menerbitkan majalah *Ekonomi Syariah*.

Mengapa Thoby begitu getol mengusung sistem bagi hasil dalam mengenalkan sistem ekonomi berkeadilan? Simak penuturannya dalam perbincangan dengan wartawan MODAL, **Muhammad Rofiq**, Rabu siang pertengahan Januari lalu.

Kenapa Anda tertarik mendirikan Bank Perkreditan Rakyat Syariah?

Saya kira masalahnya ada sistem bagi hasil yang sudah lama dikenal dan dijalankan di Indonesia. Paling tidak saya punya pengalaman sejak kecil untuk melakukannya. Sejak bapak saya, saya sendiri, dan anak-anak saya melakukan sistem bagi hasil dalam menjalankan perekonomian. Jadi kalau dihitung sudah sekitar empat generasi yang menjalankan sistem ini dalam lingkungan keluarga.

Bisa Anda jelaskan seperti apa bentuk bagi hasil yang anda sudah dan sedang anda jalankan?

Dari hal-hal kecil yang biasa kita lakukan di kampung. Misalnya, kerja di sawah dimana hasilnya dibagi dua antara pemilik dan buruh pekerja. Lalu ada angkutan truk untuk mengangkut barang. Ada juga urusan bagi hasil di bidang perahu. Ada pula bidang penggemukan sapi dan kambing piaraan. Kadang juga kebun dimana hasilnya kita bagi dua dengan kesepatakan yang sudah kita buat lebih dahulu. Dalam sistem ini yang penting adalah adanya kepercayaan alias *trust* dan terbuka dalam perhitungan akhir. Kalau usaha penggemukan sapi misalnya, kita siapkan bibit untuk kita berikan pada pemelihara. Kalau sakit kita membelikan obatnya. Kalau makanan berupa rumput pemelihara yang menyediakan.

Bagaimana hasilnya menggemukan sapi dengan sistem bagi hasil tadi?

Sangat sukses. Ayah saya bahkan sampai mengekspor ke Hongkong, Singapura, dan beberapa negara sekitar tahun 1958 sampai 1960. Meski begitu yang diekspor tidak seluruhnya dari kita karena ayah saya juga membeli dari pedagang. Tapi, kalau sapi yang dari kita itu murni pengembangan dari sistem bagi hasil. Ini untuk memenuhi permintaan dari luar negeri yang biasanya jumlahnya sangat banyak. Yang seperti ini termasuk untuk ayam kampung.

Apakah sekarang Anda masih menjalankan bisnis dengan sistem ini?

Ya. Sampai sekarang saya masih meyakini dan menjalankan model bagi hasil ini. Anak-anak sopir angkutan dari ayah saya menjadi sopir anak-anak saya yang bergerak di bidang transportasi dan angkutan di daerah. Anak saya yang di Jakarta dan di daerah juga melakukan bisnis serupa dengan sistem yang sama. Jadi usahanya bagi hasil dengan sopir, montir, dan pegawai lainnya. Untuk menjalankan cara sistem ini kita harus terbuka karena kita masing-masing terikat dalam perjanjian. Untuk angkutan di Jakarta kan banyak pungutannya di jalan. Nah, pungutan ini jangan diambil dari penghasilan sopir. Kita siapkan anggaran untuk pungutan tadi. Kalau kita masih mengambil bagian sopir untuk pungutan, kasihan sopirnya bisa susah. Misalnya, setoran satu mikrolet Rp 120 ribu, kita sisihkan berapa ribu untuk pungutan itu. Sisanya kita hitung berapa angka bersih yang diterima sopir. Misalnya, Rp 50 ribu untuk sopirnya.

Apakah sistem yang sudah Anda kenal dan jalankan ini menjadi salah satu pertimbangan berdirinya BPR Syariah di kampus ini?

Ini hasil dari diskusi kita dengan teman-teman yang suka berkumpul di sini. Dari situ keluar ide untuk mencoba sistem bagi hasil dengan modal awal Rp2 miliar. Sudah lama digodok dan sedang dalam proses perijinan. Kalau Bank Indonesia sudah mengeluarkan ijin, kita akan segera menjalankannya. Sistem ini cukup dikenal di mana-mana dan bukan hanya monopoli masyarakat Islam. Kebetulan dalam Islam dikenal dengan istilah sistem syariah. Sebenarnya ini cukup dikenal di mana-mana dan bukan hanya di negeri berpenduduk mayoritas Islam.

Kalau memang sudah dikenal lama kenapa sistem bagi hasil belum memasyarakat di Indonesia?

Masalahnya kita terlalu terpukau pada bank-bank yang ada dengan sistem bunga itu. Padahal yang paling penting adalah membangun sektor riil dimana ini bisa dikembangkan oleh sistem bank bagi hasil. Anda tahu restoran Padang di Indonesia dan beberapa negara mampu bertahan tidak lain karena

menggunakan sistem bagi hasil.

Apakah rencana pendirian BPR Syariah tidak menghadapi kendala dari internal kampus?

Tidak ada masalah sama sekali. Masalahnya yang dikembangkan adalah sistem bagi hasilnya. Dalam sistem ini semua orang terlibat dan berlangsung secara transparan. Bahkan di Malaysia sekarang sekitar 40 persen pelanggan bank syariah adalah non muslim, kok. Itu kenapa kemudian Citibank juga tertarik masuk ke sistem bagi hasil ini. Masalahnya sistem ini adalah sistem universal yang bisa diterima siapa saja. Saya adalah seorang Katolik, tapi paman dan sepupu saya Islam. Jadi tidak ada masalah dari urusan keluarga. Sistem ini memang sistem yang paling manusiawi dan bisa diterima siapa saja. Ada juga anak saya dan tukang gado-gado bekerja sama dengan sistem bagi hasil. Ternyata bisa bertahan dan terus berkembang usaha tukang gado-gado itu.

Kalau ditarik dalam sistem perbankan, apa saja kelebihan sistem ini yang Anda rasakan sehingga anda begitu yakin sistem ini paling manusiawi dan tangguh?

Sebetulnya pada risiko yakni *lost and sharing proces*. Sehingga kalau ada kerugian pun bisa ditanggung bersama dan dibagi bebannya. Itu pun kalau terjadi kerugian. Kemudian sistem ini juga merendahkan biaya bunga. Jadi ada dua manfaat yang bisa dirasakan. Pertama, kalau *lost sharing* tidak perlu dibayar dan kedua, merendahkan biaya produksi karena tidak ada biaya bunga. Coba anda lihat kalau hasil bersih mikrolet saja. Ini saya paham betul karena sejak jaman Jepang ayah saya sudah punya usaha angkutan ini. Kalau Anda punya usaha mirkolet di Jakarta atau daerah, maka *rate of return*-nya sekitar dua kali bunga deposito. Kalau misalnya pinjam uang dari bank, maka pendapatan orang yang punya modal cuma sama dengan bunga deposito. Kalau dengan sistem bagi hasil bisa dua kali deposito di bank. Kenapa seperti ini karena biaya yang dikeluarkan lebih murah. Tak ada biaya untuk beban bunga bank.

Anda merasa cara ini lebih adil, begitu?

Jelaslah cara ini lebih adil dan manusiawi. Jadi siapa yang paling banyak bekerja dia akan mendapat bagian lebih banyak. Saya ambil contoh di bidang angkutan. Yang bekerja kan sopir dan montir bersama tukang bersih. Biasanya dari seluruh pendapatan sekitar 60 persen kembali ke mereka. Bagian 40 persen milik kita. Kenapa begitu? Karena yang bekerja para sopir dan montir itu secara langsung. Pendapatan 60 persen itu berputar di antara sopir, montir, dan orang yang terlibat langsung dalam usaha ini.

Apa keinginan Anda di masa depan dengan BPR Syariah di Trisakti ini?

Saya ingin BPR Syariah ini pelan-pelan cepat besar. Mula-mula kita ingin mempersiapkan untuk karyawan yang akan segera pensiun. Mereka akan kita siapkan menjadi seorang wirausahawan. Paling tidak mereka punya kegiatan ekonomis di masa pensiun itu. Kalau mereka mau cocok tanam, akan kita bantu. Apa susahnya cocok tanam. Kalau alasan tanah sempit, apa salahnya kalau tanam pohon lidah buaya yang tidak butuh lahan besar. Cukup di halaman rumah. Anda tahu satu lembar lidah buaya itu harganya mencapai Rp10 ribu. Satu pohon lidah buaya itu bisa menghasilkan sekitar 20 batang. Nah, ini yang akan kita kenalkan agar kemauan menjadi wirausahawan terus tumbuh. Mestinya 50 persen dari bisnis perbankan disalurkan di sektor cocok tanam itu. Seperti sekarang orang yang tidak bisa melaut karena ombak atau harga solar naik bisa mencoba tanam lidah buaya. Menurut saya kita tidak usah terlalu berpaling ke Barat lah. Ini kan ada yang perlu kita perkuat. Anda sudah tahu restoran yang masih bisa bertahan sampai sekarang adalah restoran dengan *franchise*. Nah, sistem *franchise* ini apa bedanya dengan bagi hasil.

Anak saya bekerja sama dengan tukang gado-gado dengan sistem bagi hasil.





Jika sistem bagi hasil sudah memberikan bukti, kenapa perkembangan sistem ini baru terdengar gaungnya sekitar lima tahun silam?

Itu karena orang-orang mau enaknya saja dalam waktu lama. Tapi, kalau sekarang begini terus kita mau bicara apa lagi. Dalam waktu dekat saya akan diundang Osaka University untuk berbicara tentang sistem ekonomi bagi hasil. Jepang rupanya tertarik dengan pola ini karena tidak ada beban bunga. Sistem ini menggerakkan orang untuk mau berusaha dan hasil yang didapat selaras dengan usahanya. Kalau pun mau dihitung dengan bunga, biaya yang dikeluarkan sistem bagi hasil ini kecil sekali. Jadi sistem ini mengajarkan agar orang tidak hanya duduk saja menunggu keuntungan datang sendiri. Di sana cukup banyak restoran yang mendapat saluran dengan tingkat bunga rendah. Sehingga orang mau investasi sendiri maka angka kehidupan mereka tinggi sekali. Karena itu mental orang Jepang makin tua makin tangguh. Dalam usia 70 tahun pun mereka masih mau berinvestasi. Jadi pikiran mereka berjalan terus dan terangsang untuk terus bergerak.

Anda yakin model bagi hasil ini mampu menggantikan pola bunga?

Tentu tidak akan sampai seperti itu karena di dunia ini masih banyak berkeliaran para spekulan. Tapi, paling tidak mengambil pasar bank sistem bunga saya yakin modal bagi hasil cukup mampu.

Berapa lama dibutuhkan agar 50 persen pasar bank berbunga tadi bisa diraih?

Sekitar 15 tahun ke depan dengan syarat kondisi dan perkembangan bank tanpa bunga seperti sekarang ini. Tapi, Anda lihat semua orang sekarang mulai melirik model ini. Kalau mau bicara risiko, risiko tetap ada dan banyak. Kalau model keuangan berbunga masih menjadi pilihan karena orang mau gampangnya saja. Ini masalah mental warisan Belanda yang belum hilang hingga hari ini. Sekarang siapa yang mau beli saham dan obligasi dengan kondisi perekonomian yang tidak menentu. Ini sama dengan judi. Lebih baik investasi di sistem bagi hasil lebih baik. Risiko main saham dan obligasi sekarang ini tak ubahnya risiko bermain judi. Cuma beda bentuknya saja, ha..ha..ha... Tidak ada jaminan untuk mendapatkan keuntungan.

Jika BPR Syariah ini berdiri, akankah mengambil peran sistem keuangan di bank yang sudah ada untuk dialihkan ke BPR Syariah ini?

Keinginan itu ada tapi harus berjalan pelan-pelan. Kalau universitas sudah berbadan hukum kan bisa membuat perseroan terbatas dan yayasan. Bahkan dana pensiun di sini sudah berdiri sendiri. Rencananya kita akan bekerja sama dengan alumni. Misalnya, alumni kedokteran yang baru tamat kita belikan peralatan medis dan kita berbagai hasil. Begitu pula isteri karyawan kalau mau usaha di rumah.

Dari mana modal awal pendiriannya?

Modal awal dari dana pensiun karyawan. Lalu dari penghematan di sana-sini untuk mendapat tambahan. Seperti saya, sebagai rektor cukup pakai baju batik saja. Apalagi saya tidak perlu mengadakan *open house*. Ini kan penghematan anggaran, tapi mayoritas modalnya dari dana pensiun tadi.

Dalam tahun pertama apa yang akan dicapai BPR Syariah ini?

Paling tidak modal awal sebanyak Rp2 miliar itu bisa berproses dan berputar. Minimal karyawan atau isteri mereka yang ingin berwirausaha akan kita bantu. Jadi calon nasabah bank perkreditan ini sudah antre sekarang. Apalagi kita punya kerjasama dengan 7.000 pengusaha kecil di sekitar kampus ini yang kita bina. Jadi ini berkaitan erat dengan peningkatan usaha kecil dan menengah. Yang paling banyak dari sektor retail. Termasuk juga penjual kue *cucur* itu.

Sebenarnya dari mana ide awal mendirikan BPR Syariah di kampus ini?

Sebenarnya sudah lama dan dari dulu sekitar tahun 1995 ketika saya menulis buku *Pendekatan Ekonomi Pengetahuan dalam Manajemen Kodeterminasi*. Sekarang ini masalahnya kita sudah terlalu melihat ke Barat. Akibatnya kita melihat kenyataan manajer bank dengan bunga itu digaji terlalu tinggi. Salah satu yang membuat suku bunga tinggi itu kan gaya hidup mereka yang mewah. Ongkos hidup itu terlalu tinggi. Sementara bisnis di tingkat bawah terus harus hidup.

Anda melihat perbankan dengan sistem bunga sekarang ini lebih berat di ongkos, begitu?

Kalau melihat kondisi seperti sekarang, perbankan dengan bunga itu memang berat di ongkos. Saya beri contoh dimana ada koperasi mampu memberikan kredit bagus seperti di Flores, BRI langsung mati dan pindah tempat. Di desa sama juga kalau ada kredit bagus, BRI mati. Paling tidak pindah tempat. Ini terbukti dengan beberapa koperasi yang saya bina di beberapa daerah. Masalahnya apa karena biaya koperasi lebih rendah. Apalagi bunga juga tidak tetap dan tergantung bagaimana hasil baliknya.

Kalau Anda hitung berapa perbedaan biaya keduanya?





Sekitar 50 persen lebih rendah. Saya berani menjamin Anda dengan angka ini karena belajar dari pengalaman saya tadi. Kalau tingkat keuntungan saya belum punya angka. Jadi model bagi hasil itu bergantung pada jenis usahanya. Kalau usaha angkutan bisa dua kali bunga deposito itu bisa dicapai, kok. Kalau bisnis ikan tergantung waktunya. Kalau sedang musim bisa 40 persen lawan 60 persen. Kalau lagi paceklik ya agak susah memang. Jadi tidak bisa main rata-rata karena ini kasus per kasus. Saya sarankan semua restoran dan bank dengan bagi hasil saja karena lebih baik. Sudah terbukti.

> Ini masalah mental warisan Belanda yang belum hilang hingga hari ini.

Anda punya bukti?

Ada. Ada sebuah restoran terbesar di pusat kota Jakarta yang jadi bukti. Saya tidak perlu menyebutnya. Buktinya bisa berjalan dan menguntungkan.

Kalau begitu kenapa perkembangan model bagi hasil ini terlambat sekali?

Ini karena orang baru lihat dan ada pengalaman dari lapangan di desa-desa. Saya bisa mengerti dan mendalami ini kare-

na memang punya pengalaman dari kecil. Hanya saja di sini harus ada kepercayaan antara orang yang punya modal dan pengelola. Kalau kepercayaan ada bisnis bisa jalan. Untuk itu bagaimana cara membangun model ini, orang yang akan menerima modal harus dilihat moralnya baik atau tidak. Dia punya integritas atau tidak. Yang penting kan ada keloyalan. Jadi bagi hasil itu bukan hanya kodeterminasi tapi juga keloyalan antarsesama.

Dalam skala kecil sistem ini sudah terbukti berhasil, tapi kenapa dalam skala lebih besar kurang mendapat tempat?

Orang kita kan ingin cari gampang. Seperti yang terjadi sekarang, untuk menambal anggaran tinggal naikkan harga bahan bakar minyak, tarif daftar listrik, dan tarif telepon. Sekarang kalau mau semua bunga deposito dikasih kemudahan pajak. Nah, pada akhir tahun dihitung berapa pajak dari deposito, itu kan cukup membantu. Ini hanya soal kreativitas saja. Bangsa kita lumpuh kreativitas. Kalau cuma naikkan harga semua orang bisa melakukannya. Kalau Anda beli tanah kena pajak 5 persen. Kalau uang itu dideposito kan harus ada pajaknya seperti di Amerika 3 persen. Di sini kan tidak ada pajaknya. Kalau kita ambil pajak dari deposito, logikanya orang yang punya deposito itu kan orang yang punya uang. Bukan justru mengambil dari masyarakat dengan menaikan harga. Kita ini selalu menjalankan bisnis *as usual* dan bukan *unusual*. Itu persoalannya.

Apakah sistem pembayaran mahasiwa Trisakti nantinya akan diurus BPR Syariah ini?

Pelan-pelan kita melangkah. Nanti kalau terlalu banyak bisa muntah, ha..ha..ha... Tapi saya optimis karena saya punya pengalaman di situ. Usaha yang ada di daerah tidak perlu saya periksa karena mereka sadar di situlah sumber kehidupan para sopir, montir dan orang sekitarnya.

Sejak kapan ketertarikan Anda secara serius pada sistem bagi hasil ini?

Sejak kecil itu sudah menumbuhkan rasa tertarik. Pengalaman saya ketika kecil itu terus terbawa hingga kini. Kalau saya kerja pada ibu, saya bekerja sejak jam 08.00 pagi sampai jam 14.00 siang. Selebihnya habiskan waktu untuk bagi hasil dari apa yang saya kerjakan bersama ibu. Nanti kita buat perjanjian kalau saya bekerja hari ini di kebun, nanti hasilnya kita bagi dua meski kebun itu milik ibu. Kalau bekerja di hari libur, hasilnya untuk saya. Luar biasa sekali cara seperti itu. Begitu pula bekerja dengan petani dan peternak di kampung saya dulu. Perjanjian cukup kita tulis di balik korek api karena sudah saling percaya.



Kita prihatin dengan sistem bagi hasil yang belum melembaga layaknya sistem bunga, padahal sudah lama diterapkan. Mengapa?

Anda kan tahu kita punya pegawai negeri dan pejabat yang malas. Semua belajar ekonomi dengan konsep Universitas Harvard. Mana bisa Harvard menyelesaikan masalah di sini. Di sini kita makan kue *cucur*, sementara orang Harvard makan Mc Donald. Mana bisa konsep yang berlaku di luar negeri untuk memecahkan masalah dalam negeri, ya tidak bisa.

> Kita ini selalu menjalankan bisnis *as usual* dan bukan *un-usual*.

Kita harus melihat konteks di sini. Nah, bank syariah ini memang kontekstual dengan Indonesia. Sedangkan pemerintah melihat sistem bagi hasil ini, bagaimana ya.... wong hitungan pajak bagi hasil saja mereka tidak bisa menghitung. Justru kita diminta untuk studi. Kita terlalu terbiasa dengan bank sistem bunga. Kita malas mencari terobosan baru. Selama ini dunia bank terlalu perlente dengan biaya tinggi. Padahal sesungguhnya hidup kita ini sama dengan para sopir kadarnya. Kalau kita hidup bersama petani kita harus berpakaian yang dekat dengan petani.

Apakah sistem bagi hasil yang Anda lakukan selama ini sama dengan sistem yang dikenal dalam Islam dengan sistem syariah?

Sama persis tidak ada bedanya. Memang tidak ada pemerasan di sini dan ditekankan adanya kejujuran.

Selama ini Anda dikenal sebagai salah seorang yang mampu menerjemahkan konsep ekonomi Bung Hatta dengan koperasinya. Apakah ada hubungan signifikan dengan sistem yang sedang anda kembangkan?

Koperasi itu menggunakan sistem bagi hasil yang dikenal dengan *paturned refund*. Sistem ini kan bekerja berdasarkan siapa yang bekerja lebih banyak dengan kontribusi banyak pula, maka dia akan mendapatkan bagian lebih besar. Ini sebenarnya sistem yang samasama bagi hasil. Dan ini memang harus digerakan. Anda kalau melihat sistem bagi hasil di Amerika Utara, model koperasi mendapat tempat istimewa. Saya sekarang sedang menata sebuah rumah sakit dengan bentuk koperasi di Jakarta Timur. Saya sedang membuat studi tentang ini. Sudah banyak contoh rumah sakit yang menggunakan model koperasi seperti di Brasil dan Spanyol. ●



Takaful Boleh, Ta'awun Bisa

Nama boleh saja berbeda. Ada Takaful, ada pula Ta'awun. Tapi prinsip keduanya sama; tolong menolong dalam kebaikan.

Aqua, Odol, Teh Botol. Siapa masyarakat Indonesia yang tak kenal nama ini? Ketiganya pioner di kelasnya. Aqua perintis produk air mineral dalam kemasan. Odol, meski merk ini tidak pernah lagi ditemui di pasaran, adalah pasta gigi pertama di Indonesia. Teh Botol mengubah kebiasaan masyarakat minum teh dari cangkir.

Produsen ketiga produk itu mungkin begitu saja menemukan merk-merk generik itu, atau mungkin juga melalui penelitian dan pencarian panjang. Yang pasti, produsen barang sejenis yang muncul belakangan kesulitan menggusur citra tiga merk itu.

Kondisi serupa tapi tak sama juga terjadi di asuransi syariah. Perintis asuransi syariah di Indonesia juga mengusung nama generik, Takaful, sebagai merek dagang dan identitas usahanya. Produk Takaful Dana Haji, Takaful Kebakaran, dan Takaful Kendaraan Bermotor, diperkenalkan tiga perusahaan; PT Syarikat Takaful Indonesia (STI), PT Asuransi Takaful Keluarga (ATK), dan PT Asuransi Takaful Umum (ATU).

Takaful berarti tolong menolong. Secara lebih luas, peserta asuransi takaful bersama-sama saling melindungi dan menolong dalam menghadapi terjadinya malapetaka dan bencana. Nama ini mendunia, dan populer di banyak negara. Terlebih, di beberapa negara, statusnya adalah pemain tunggal selama bertahun-tahun di bisnis asuransi.

Di Indonesia, setelah tujuh tahun menjadi *single player*, takaful akrab di telinga masyarakat Muslim dan identik dengan asuransi syariah. Sehingga, ketika tiba-tiba muncul nama baru di jagad asuransi syariah, sebagian umat bingung dan bertanya-tanya.

Adalah PT Asuransi Syariah Mubarakah membuat masyarakat pengguna asuransi syariah sedikit bingung. Perusahaan itu menyodorkan istilah baru dalam produk asuransinya, yaitu Ta'awun dan Wadi'ah, dan masyarakat pun bertanya-tanya apa beda keduanya dengan Takaful.

"Tidak berbeda dengan Takaful, Ta'awun juga berarti tolong menolong atau saling bantu sesama," kata Khairul Abbas, direktur Asuransi Mubarakah.

Aplikasi ta'awun dalam asuransi juga tak beda dengan Takaful. Pemegang polis atau *shahibul maal* mengikatkan diri dengan perusahaan asuransi, memba-

Unsur judi dihilangkan dengan adanya akad *takafuli*

ngun perjanjian untuk bersama melakukan pertanggungan. Mereka sama-sama menghimpun dana yang disebut Premi Taa'wun. Dana ini digunakan untuk menolong sesama peserta yang mendapat musibah. Bisa pula dana digunakan untuk berbagai kebaikan lain, seperti pembiayaan usaha.

Serupa dengan takaful, dalam konsep Ta'awun setiap pembayaran premi dibagi dua; masuk ke rekening pemegang polis dan rekening khusus yang diniatkan sebagai *tabarrul* -- sedekah untuk membantu saudara lain. Dana Ta'awun atau Tabarru bukan hak milik perusahaan, tapi menjadi milik bersama peserta asuransi.

Bila seorang peserta meninggal dunia sebelum masa asuransi-nya berakhir, ia tetap mendapat pengembalian klaim sesuai besar tanggungan yang diambil. Misalnya, Bapak A mengambil paket asuransi 10 tahun dengan besar uang pertanggungan Rp 10 juta. Pada tahun keempat, dan baru membayar Rp 4 juta, Bapak A meninggal dunia. Ahli warisnya tetap mendapat santunan Rp 10 juta. Pihak pengelola akan mengambil Rp 6 juta dari rekening *tabarrul.*

Premi Boleh Beda, Manfaat Sama

Sekilas memang tidak ada yang berbeda. Namun, seperti layaknya komoditas jasa pertanggungan, setiap produk baru selalu menawarkan keunggulan.

Ini bisa dipahami dengan cara paling sederhana, yaitu dengan melihat produk tabungan haji. Takaful memakai istilah Takaful Dana Haji, sedang Mubarakah menamainya Wadi'ah Dana Haji. Di Mubarakah atau Takaful, premi yang dibayarkan bertajuk tabungan yang besarnya sesuai nilai Ongkos Naik Haji (ONH). Lalu, peserta juga menyisihkan dana bersama yang diniatkan untuk tolong menolong bila ada peserta yang meninggal dunia (dana sedekah).

Di akhir masa asuransi, Takaful dan Mubarakah membayarkan kembali seluruh tabungan yang telah disetorkan para peserta, plus bagi hasil yang diperoleh dari hasil investasi. Manfaat ini dibayarkan tak hanya kepada peserta yang tetap hidup hingga berakhirnya Masa Asuransi, tapi juga kepada Peserta Asuransi yang meninggal dunia sebelumnya (**selengkapnya lihat Tabel**).

Produk Asuransi sesungguhnya tak beda dengan tabungan dan deposito. Ketiga instrumen ini sama-masa menghasilkan untung.

Jadi produk asuransi sesungguhnya tak beda dengan tabungan atau deposito. Ketiganya instrumen investasi yang sama-sama menghasilkan keuntungan. Hanya bedanya, asuransi punya nilai lebih karena juga memberi perlindungan (proteksi) atas kerugian finansial yang ditimbulkan peristiwa tak terduga.

Masih ada lagi. Asuransi syariah juga memberikan bonus bagi peserta yang tidak melakukan klaim selama periode tertentu. Bapak A misalnya, selama tiga tahun berturut-turut menjadi peserta Takaful Kendaraan Bermotor tapi tidak pernah melakukan klaim. Sebagai bonus ia mendapat tambahan keuntungan, baik berbentuk uang tunai atau potongan premi (diskon) untuk periode bayar berikutnya.

Jangan lupa, di atas segala keuntungan material itu ada keuntungan lain yang bersifat ukhrowi. Yakni, terbebasnya para peserta asuransi syariah dari segenap hal yang haram, *gharar, maisir,* dan riba.

Adanya rekening sedekah (Taawun atau Tabarru) yang disediakan khusus untuk menolong peserta yang tertimpa musibah telah meniadakan unsur *gharar* (ketidakpastian). Karena ia berfungsi sebagai dana talangan bagi peserta asuransi yang meninggal dunia sebelum berakhirnya Masa Asuransi. Jadi, sejak awal peserta mendapat kepastian bakal memperoleh Manfaat Asuransi yang sesuai dengan Nilai Tanggungan.

Unsur *gambling* (judi) dihilangkan dengan adanya akad *takafuli* (tolong menolong), yang tegas mengatur berapa jumlah yang harus dibayarkan, dan berapa jumlah pasti yang bakal diterima peserta. Sedangkan unsur riba menjadi tiada berkat larangan untuk membenamkan investasi di sektor non-syariah. Yang boleh hanya investasi di lahan halal, seperti di saham, reksadana, deposito, atau bisnis yang sesuai syariah.

Asuransi Mubarakah sejak awal lebih memilih berinvestasi di sektor rill. Karena dana Taawun adalah dana umat, mereka mengembalikan lagi uang itu pada umat dengan cara mendanai usaha kaum Muslim. Inilah yang oleh Mubarakah dinamakan konsep "berasuransi dan berinvestasi". Perusahaan asuransi sekaligus berfungsi sebagai lembaga investasi. [Umniyati Kowi]

Perbandingan "Dana Haji"

Mubarakah - Takaful

Mubarakah

- Usia Minimal 18 Tahun
- Premi: Terdiri dari Premi Taawun yang dibayar di muka tiap tahun dan Premi Wadi'ah (tabungan) sebesar minimal ONH yang boleh dibayar cicilan, tergantung Masa Asuransi dan Cara Bayar.
- Manfaat Asuransi: Di Akhir masa Asuransi, seluruh Wadia'h yang disetor dan bagi hasilnya dibayarkan kembali pada Peserta Asuransi.
- Bila Peserta Asuransi meninggal dalam Masa Asuransi, Mubarakah akan membayarkan biaya perjalanan haji sebesar ONH yang ditetapkan pemerintah bagi salah seorang Penerima Manfaat Asuransi untuk menghajikan Peserta Asuransi atau menghajikan dirinya sendiri. Tak hanya itu, Mubarakah juga membayarkan seluruh Wadiah yang telah disetor berikut bagian hasil investasi Wadiah.
- Klaim: Diajukan Penerima Manfaat Asuransi dengan melampirkan Polis Asli, Surat Keterangan Meninggal dari Desa/Lurah, dan copy identitas diri Penerima Manfaat Asuransi yang ditunjuk pergi haji untuk didaftarkan pada Siskohat.

Takaful

- Usia + Masa Perjanjian maksimal 65 Tahun
- Premi : terdiri dari rekening tabungan dan dana Tabarru. Rekening Tabungan sebesar minimal ONH yang boleh dibayar cicilan, tergantung Masa Asuransi dan Cara Bayar.
- Manfaat Asuransi: Di Akhir masa Asuransi, seluruh dana rekening tabungan yang telah disetor dibayarkan kembali pada Peserta Asuransi. Selain itu, peserta juga mendapat bagian keuntungan atas hasil investasi rekening tabungan (mudharabah), dan bagian keuntungan atas Rekening Khusus (Tabarru) yang ditentukan oleh ATK jika ada.
- Bila Peserta Asuransi meninggal dalam Masa Asuransi, Takaful akan membayarkan dana rekening tabungan yang telah disetor, bagian keuntungan atas hasil investasi rekeningan tabungan, dan selisih dari Manfaat Takaful Awal (rencana menabung) dengan premi yang sudah dibayar
- Klaim: Diajukan Penerima Manfaat Asuransi dengan melampirkan Polis Asli, Surat Keterangan Meninggal dari Desa/Lurah, dan Surat Keterangan lainnya.



FOTO-FOTO HENRY WIJAYA/MODAL

NURHAYATI SUBAKAT

Halal di Wajah, Cantik Dipandang

Wardah Kosmetika menyeruak pasar kosmetika Indonesia dengan mengisi kebutuhan muslimah akan produk kecantikan yang terjamin halal. Kini, Wardah menjadi pesaing serius semua merk terkenal.

Jangan bandingkan Wardah dengan Revlon, Lancome, atau seabrek merk kosmetik impor yang sekian lama akrab di wajah wanita jet-set dan kelas atas Indonesia. Sebagai merk kosmetik, Wardah belum populer. Masih sedikit wanita Indonesia mengenal produk kecantikan ini. Namun, mulailah mengidentifikasi produk PT Pusaka Tradisi Ibu ini sebagai satu-satunya kosmetika halal yang patut dikenakan di wajah muslimah.

Bukan mustahil jika Wardah kelak bersanding dengan sejumlah produk impor yang lebih dulu populer. Sejak beberapa tahun terakhir kinerja Wardah di pasaran terus membaik, dan membetot rasa ingin tahu lebih banyak Muslimah di kota-kota besar. Produk yang ditawarkan juga kian beragam, dan dengan kemasan menarik.

Riil

Namun, siapa yang pernah menyangka jika Wardah terlahir dari *home industry*. Adalah Nurhayati Subakat, sarjana farmasi lulusan Insititut Teknologi Bandung (ITB), yang membidani kelahirannya. Juga tidak ada sesuatu yang istimewa dalam proses kelahiran produk ini.

Proses kelahiran diawali Nurhayati dengan mengamati setiap produk kosmetika yang beredar di pasaran. Selama sekian hari berjalan dari satu ke lain toko dan memperhatikan setiap produk kosmetika, Nurhayati tidak menemukan satu pun di antaranya yang bersertifikat halal. Tidak hanya itu, ia juga mengadakan survei sederhana dengan mewawancarai banyak kenalannya sesama muslimah tentang kebutuhan akan produk komestik halal, sehingga tidak menimbulkan keraguan saat beribadah.

"Tidak sedikit muslimah yang ragu dengan produk kosmetik di pasaran, " kata Nurhayati. "Akibatnya, mereka harus selalu membersihkan muka sebelum shalat."

Meski telah mendapatkan banyak masukan, sampai sekian lama Nurhayati belum juga mewujudkan gagasannya mem-

produksi kosmetik halal. Sampai pada suatu hari, ia kedatangan tamu dari salah satu pesantren yang secara kebetulan punya pemikiran sama tentang persoalan di atas. Dari sinilah muncul keinginan memproduksi kosmetik halal, dengan bahan baku nonalkohol.

Tidak sulit bagi Nurhayati meracik kosmetika jenis ini. Ia memiliki pengalaman lima tahun bekerja di sebuah perusahaan kosmetika multinasional, dan pengetahuannya akan bahan baku obat-obatan dan kosmetika sangat memadai. Tahun 1985 wanita asal Sumatera Barat ini mewujudkan gagasannya. Ia memulainya dengan memproduksi pembersih rambut. Bahan bakunya, lemak tumbuhan yang terjamin kehalalannya.

Ia tidak langsung beproduksi dalam skala industri, dan melempar produknya ke pasaran dengan promosi besar-besaran. Nurhayati memulai semuanya dari skala *home industry*. Ia hanya mempekerjakan beberapa orang dan mengawasi langsung pengerjaannya.

Tidak jelas berapa lama waktu yang dibutuhkan Nurhayati untuk mendiversifikasi produknya, dan mengubah usahanya sampai ke tingkat industri. Yang pasti, saat ini produk kosmetiknya mencapai 200 item. Terdiri dari bedak, pemerah bibir, susu pembersih, pemerah pipi, parfum, deodoran, sampai shampo untuk anak-anak.

Nurhati juga memindahkan lokasi industrinya ke dua pabrik di Tangerang dan selatan Jakarta. Kini, bukan lagi dua orang yang menggantungkan hidup di usaha ini, tapi 200 orang. Jumlah karyawan ini belum termasuk tenaga pemasaran, distribusi, dan administrasi perusahaan.

Tidak sulit bagi Nurhayati membuat sebanyak mungkin produk. Yang sulit adalah bagaimana memperkenalkan produk ini ke masyarakat. Nurhayati mengawali pemasaran produknya dengan cara paling tradisional. Ia menitipkan produknya ke warung-warung, menjajakannya ke pesantren-pesantren, dan memperkenalkannya kepada para tetangga dan rekan dekat.

Nurhayati bukan *sales promotion girl* yang hebat. Sampai 10 tahun, ia tidak melihat usahanya akan berhasil. Strategi pemasarannya gagal, dan tidak banyak produknya yang diserap pasar. Ia sadar ada yang tidak dilakukan agar produknya dikenal masyarakat. Yaitu beriklan, dan promosi secara benar. Keterbatasan modal mengharuskan ia berjuang ekstra keras.

Kenyataan lain yang harus dihadapi adalah ada sebagaian orang yang berpandangan sinis, dan mengatakan Islam melarang muslimah menggunakan kosmetik. "Tak sedikit masyarakat yang kurang paham terhadap kosmetika. Mereka hanya tahu sebatas tata rias wajah. Padahal sampo, sikat gigi, dan sabun juga bagian dari kosmetika," ujarnya.

Nurhayati terlanjur melangkah. Ia tidak ingin mundur sedikit pun, dan yakin produknya akan diterima masyarakat. Yang ia perlukan hanya cara mengubah strategi pemasaran, dan mengalihkan targetnya dari warung ke salon-salon kecantikan. "Alhamdulillah, dengan cara itu produk saya mulai laku," ujar Nurhayati bangga.

Sejak saat itu Nurhayat melihat jalan lurus ke arah masa depan usahanya. Tapi, belum lagi ia sampai ke masa depan yang dituju, musibah terjadi. Tahun 1990 pabriknya terbakar. Produk siap pasar dalam jumlah besar berubah jadi arang, dan usahanya di tepi jurang kebangkrutan.

Sekali lagi Nurhayati tak putus asa. Ketika kondisi usahanya semakin kritis, seorang temannya menawarkan tempat untuk dipakai menjadi pabrik sementara. Ia tidak menyia-nyiakan kesempatan itu.

"Hanya satu hari setelah mendapat tempat itu kami berproduksi lagi," ujarnya mengenang. "Saya membayangkan, andai Pusaka Tradisi Ibu tidak segera berproduksi, saya harus memulai dari nol." Perjalanan bisnis yang berliku menempa Nurhayati menjadi matang. Evaluasi terhadap perkembangan bisnis, kualitas produk, dan sistem pemasaran, terus dilakukan. Ia mencontohkan pemasaran produk melalui mulut ke mulut dan dari satu ke lain pesantren, ternyata tidak efektif. Diperlukan alternatif pemasaran lain agar produknya menjadi lebih dikenal.

Menurut dia, sistem pemasaran seperti itu bukan jelek. Tetapi daya beli masyarakat pesantren tidak kondusif. Namun, pola promosi dari mulut ke mulut tetap di pertahankan. Hanya jangkauannya diperluas agar konsumen mudah mencarinya. Nurhayati juga menggunakan jalur multi level marketing (MLM) Ahad-net.

Selain itu, Pusaka Tradisi Ibu juga mulai menggunakan iklan untuk mengenalkan produknya kepada konsumen. Bahkan, bingtang iklan sekelas Marisa Haque, Ratih Sang, dan Ineke, pun digaet. Ketiga artis itu mencerminkan citra muslimah perkotaan dari kalangan jet set.

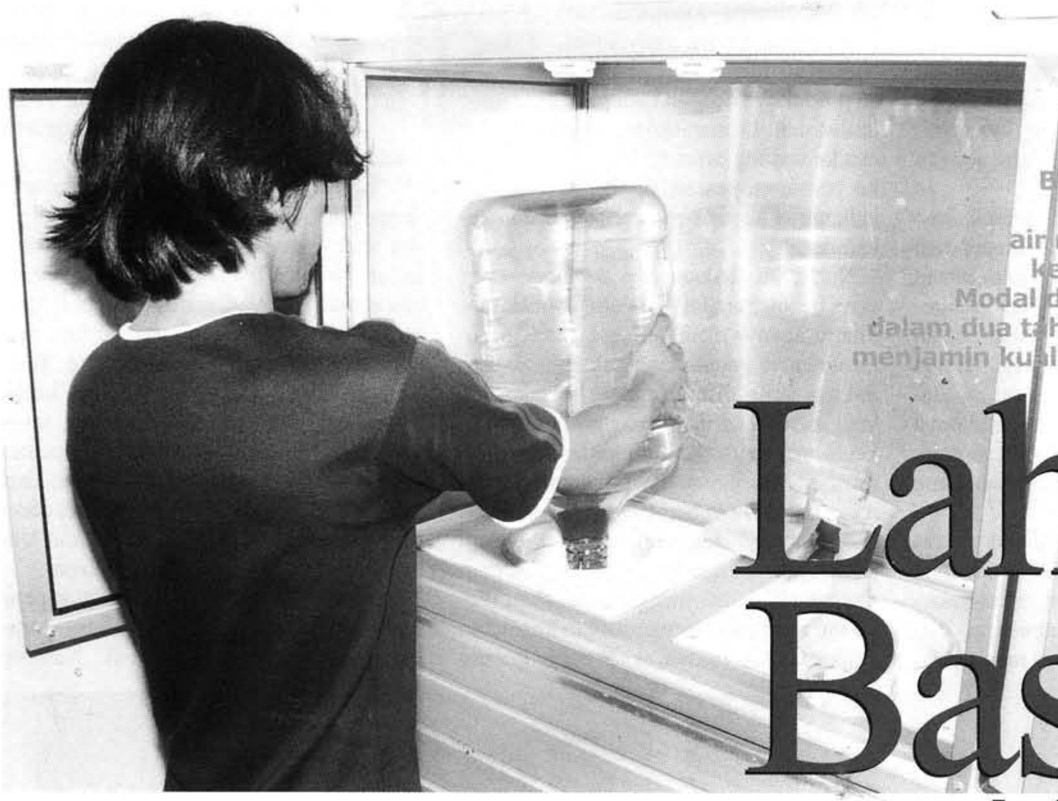
Dalam menawarkan produknya, wardah memang mengandalkan keunggulannya sebagai kosmetik yang menggunakan bahan-bahan halal. Menurut Nurhayati, 75 persen bahan baku kosmetiknya masih impor. Namun, ia menjamin produknya tak mengandung unsur yang tidak halal.

[henry wijaya, furqon]





TERUS BERKEMBANG: PABRIK PT PUSAKA TRADISI IBU DI TANGERANG. KIRI, KESIBUKAN KARYAWAN MEMPERSIAPKAN PRODUK YANG AKAN DILEMKE PASARAN.



Bermodal Rp 50 juta, bisnis isi ulang air minum menjanjikan keuntungan lumayan. Modal dijamin bisa kembali dalam dua tahun. Tapi, siapa bisa menjamin kualitas setidap produk.

Lahan Basah Isi Ulang

Ada tren bisnis baru di tengah situasi krisis yang belum juga usai ini. Di hampir setiap pelosok pemukiman di sekujur Jakarta bermunculan depo air minum isi ulang. Masing-masing menawarkan harga miring bersaing, plus layanan antar sampai depan rumah, atau pesanan per telepon.

Harga per galon rata-rata Rp 2500. Namun ada pula yang berani pasang tarif Rp 5000 dengan iming-iming antar di tempat, atau galon kosong gratis. Berapa pun harga yang ditawarkan masih jauh lebih rendah dibanding air minum dalam kemasan pabrik yang berkisar antara Rp 7.000 sampai Rp 9.000 per galon.

Masyarakat kelas menengah bawah -- terutama mereka yang tidak lagi menggunakan air tanah, atau air PAM, untuk memenuhi kebutuhan minum sehari-hari -- menyambut baik *booming* isi ulang air minum ini. Setiap depo tak pernah sepi pembeli. Namun, apakah harga yang terlampau miring akan bisa melanggengkan bisnis ini?

Semula, tak banyak rumah tangga yang mengkonsumsi air minum dalam kemasan. Kalau pun ada, terbatas hanya pada kelompok masyarakat menengah atas yang tak mau repot memasak air kran. Namun ketika perusahaan air minum dalam kemasan menjamur dan menawarkan harga murah, mengkonsumsi air minum dalam kemasan - terutama di dalam galon - menjadi gaya hidup rumah tangga kelas menengah.

Seperti BBM, AMDK (Air Minum Dalam Kemasan) tak pernah turun harga. Sejumlah AMDK merk terkenal berharga antara Rp 7.000 sampai Rp 9.000. AMDK merk tak terkenal paling rendah Rp 600

Tidak semua air yang diproses menghasilkan air yang memenuhi standar langsung minum.

Sampai sekian lama, keluarga kelas menengah-bawah cukup mengkonsumsi AMDK termurah yang dijajakan di toko-toko di sekitar rumah mereka. Namun, kebiasaan ini tiba-tiba berubah. Terhitung sejak dua tahun terakhir, kalangan kelas me-nengah cenderung lebih suka mengkonsumsi air minum isi ulang, dan bukan dalam kemasan. Anda tinggal membawa galon, dicuci sejenak di tempat pengisian, dan diisi.

Harga yang ditawarkan juga bervariasi. Semula, ketika belum banyak masyarakat yang terjun ke bisnis ini, harga yang ditawarkan berkisar antara Rp 4.000 sampai Rp 5.000, sedikit lebih miring dibanding harga AMDK bukan merk terkenal. Namun, ketika terjadi *booming* bisnis isi ulang air minum, harga yang ditawarkan merosot tajam menjadi Rp 2.500.

Banyak yang mempertanyakan kualitas air minum isi ulang ini. Tapi, pertanyaan terbanyak justru bagaimana mungkin air minum isi ulang bisa lebih murah, dan apakah selama ini produsen AMDK terlalu banyak mengambil untung.

Mungkin kurang pas membandingkan air minum isi ulang dengan AMDK. Perusahaan AMDK membutuhkan investasi miliaran rupiah. Sementara depot air isi ulang, masuk kelas bisnis usaha kecil dengan modal di bawah seratus juta rupiah. Kendati demikian, tidak ada salahnya mencoba mencermati maraknya bisnis depot air minum isi ulang.

Investasi pertama untuk membuka usaha depot air minum isi ulang adalah pengadaan seperangkat peralatan pem-

proses air. Peralatan ini tidak sulit diperoleh. Tanya mereka yang sudah membuka usaha ini atau bisa juga dengan mengklik di internet. Beragam merek mesin pemroses air dari berbagai negara ditawarkan dengan harga bervariasi, antara Rp 40 juta sampai Rp 50 juta per unit.

Selanjutnya, tinggal mencari lokasi strategis, misalnya dekat kawasan perumahan. Lahan yang dibutuhkan hanya 3 x 6 meter. Maklum, alat pemroses air cukup besar. Terdiri dari tangki berkapasitas sekitar 8.000 liter, dan perangkat lainnya. Harga sewa tempat tergantung lokasi dan kondisi bangunan. Sementara desain ruangan, termasuk untuk tempat pengisian air ke dalam galon, sudah termasuk dalam paket pembelian alat pemroses air.

Berikut, mencari suplai air yang akan diproses. Bisa menggunakan air tanah, PAM, air sungai di sekitar kita, atau air pegunungan. Hanya yang perlu diingat, tidak semua air yang diproses menghasilkan air yang memenuhi standar langsung minum. Kualitas akhir tegantung pada kualitas air dari sumbernya. Tidak semua air tanah bisa diolah, karena tingginya tingkat pencemaran. Air yang dinilai paling baik kualitasnya sebagai bahan baku adalah air yang berasal dari pegunungan.

Haji Dedy, pemilik isi ulang air minum Quavita, mengatakan bahan baku air bisa saja berasal dari air PAM. Tetapi hasilnya tak sebagus jika menggunakan air pegunungan. Ia mengaku selalu menggunakan air pegunungan yang diambil dari Ciawi, Bogor."Kami selalu menjaga kualitas," kata pemilik usaha air minum isi ulang di Jl Raya Pasar Minggu dan Pasar Tanjung Barat ini. "Saya juga secara rutin mengontrol kualitas air kepada pihak berwenang."

Langkah serupa dilakukan Abu Ismail, pengelola isi ulang air minum Karomah di kawasan Clilitan. Ia menggunakan air dari Ciawi karena relatif belum tercemar. "Soal kualitas air yang kami produksi, kami memiliki sertifikasi uji kualitas dari Departemen Kesehatan," ujar Abu Ismail bangga.

Memang, air dari Ciawi lebih mahal dibanding air tanah atau PAM. Dedy mengaku mengeluarkan Rp 300 ribu untuk mendapatkan 8.000 liter air pegunungan. Setelah diproses air sebanyak itu menjadi 400 galon. Jika dijual Rp 2.500 per galon, maka Dedy akan mengantongi omzet Rp 1 juta. Dari omzet sebesar itu, Dedy mengantongi keuntungan kotor Rp 700 ribu.

"Tapi tidak seluruh dari 400 galon terjual dalam satu hari. Rata-rata saya hanya bisa menjual 250 galon," kata Dedy, seraya menambahkan dengan kondisi seperti itu ia memperkirakan modalnya akan kembali dalam tempo dua tahun.

Keuntungan yang diperoleh dari bisnis depo isi ulang air minum memang lumayan. Dengan rata-rata menjual 200 galon per hari, berarti 8.000 liter (setara dengan 400 galon) akan habis dalam dua hari atau sebanyak 6.000 galon per bulan. Omzet per bulan yang bisa diraih sekitar Rp 15 juta. Setelah dikurangi biaya pembelian bahan baku sebesar 30 persen dari omzet, gaji dua karyawan, sewa tempat, listrik, dan biaya tak terduga lainnya, barulah bisa dilihat keuntungan riil per bulannya.

Keuntungan yang relatif lumayan inilah yang memancing banyak orang terjun ke bisnis ini. Akibatnya, air minum isi ulang menjadi trend dan pengusaha AMDK mulai kelabakan dan berteriak-teriak minta perlindungan pemerintah. Terlebih, galon mereka digunakan banyak masyarakat. Sedangkan depo isi ulang air minum tidak menyediakan galon.

Namun, yang agak mengganggu bisnis depo isi ulang air minum ialah belum adanya instansi berwenang yang khusus bertanggung jawab terhadap bisnis ini. Semua ini tentu tak menghalangi para pengusaha depo isi ulang air minum untuk terus mengembangkan usahanya dengan membuka unit baru di berbagai tempat.[m. furqon]

FOTO-FOTO HENRY WIJAYA/MODAL



Belum Ada Standar Kualitas

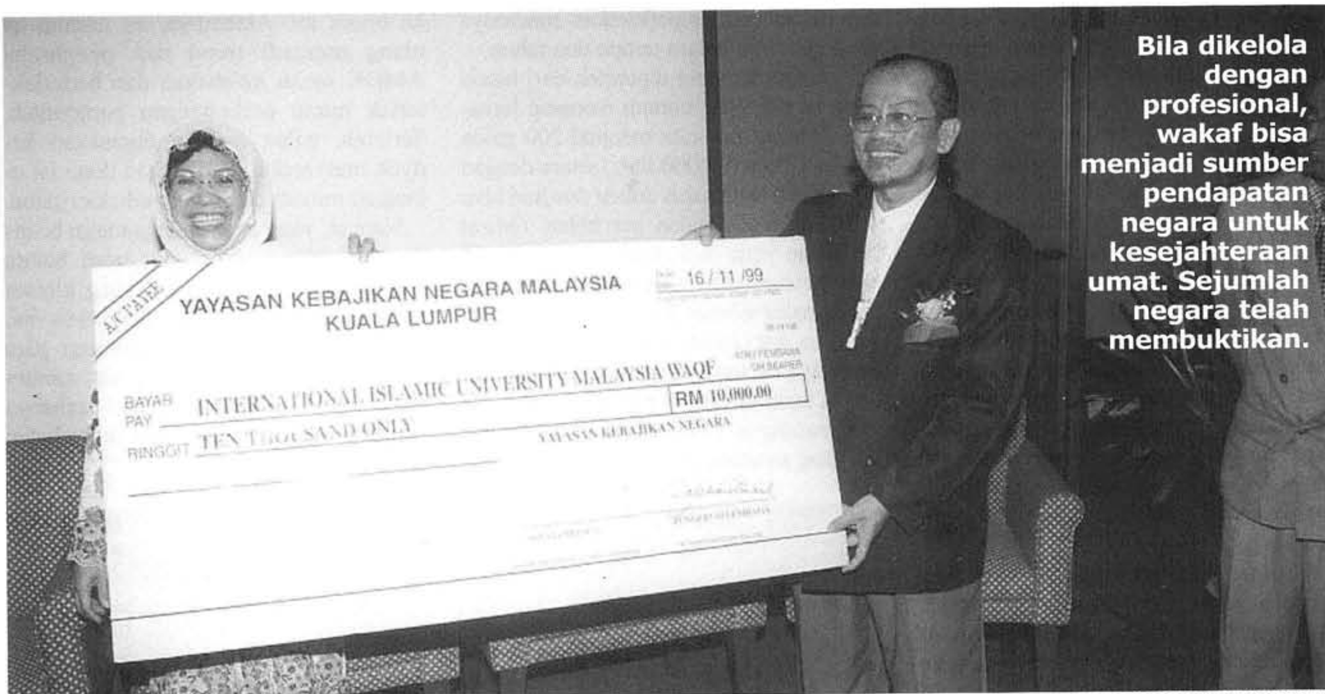
Apakah air yang bening layak diminum? Jawabnya; tidak! Untuk menghasilkan air bening cukup menggunakan karbon aktif dari arang tempurung. Air keruh yang diproses melalui karbon, bisa menjadi bening. Namun cara ini tidak membunuh bakteri di dalam air.

Untuk wilayah dengan kepadatan penduduk yang begitu tinggi seperti Jakarta, kondisi air tanah sangat rendah karena mudah terkontaminasi bakteri E-Coli yang penyebarannya melalui MCK. Bakteri ini tidak mungkin mati dalam proses penjenirhan dengan karbon aktif.

Konsumen isi ulang air minum hendaknya berhati-hati. Apalagi hingga kini memang belum ada peraturan standar kualitas isi ulang air minum. Jangan hanya melihat air dari sisi bening atau tidak. Tetapi juga harus tahu dari mana air yang diproses serta peralatan yang digunakan. Kalau depo isi ulang itu mengambil air tanah yang berada di sekitarnya, ada kemungkinan tercemar E-Coli.

Memang tidak mudah mendeteksi air minum isi ulang yang dikonsumsi. Terlebih masyarakat masih awan persoalan itu. Ibaratnya, dibohongi pun masyarakat tidak tahu. Di sinilah pemerintah harus berperan; menjadi pengawas kualitas air yang dikonsumsi agar masyarakat tidak terkena dampak buruk trend bisnis ini.

Sebagian pengusaha air minum isi ulang berinisiatif memeriksakan hasil produksinya ke Departemen Kesehatan dan Sucofindo. Tetapi, berapa dari mereka yang melakukan tindakan mulia itu, dan berapa ratus yang asal produksi dan jual. Pemerintah tentu tidak perlu menunggu jatuh korban untuk melakukan tindakan ini.



Bila dikelola dengan profesional, wakaf bisa menjadi sumber pendapatan negara untuk kesejahteraan umat. Sejumlah negara telah membuktikan.

WAKAF TUNAI DI NEGERI JIRAN: SEORANG PENGURUS LEMBAGA WAKAF MALAYSIA MENERIMA CEK SEBESAR 10 RIBU RINGGIT. WAKAF TUNAI MENJADI TREND MALAYSIA.

Investasi Melalui Pasar Modal Sosial

Satu lagi langkah maju dalam perekonomian Islam di negeri ini. Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia (HAM), minggu pertama Januari lalu, mengatakan tengah menyiapkan Rancangan Undang-undang (RUU) tentang wakaf, dan segera menyerahkannya ke DPR untuk dibahas. "Insya Allah RUU bisa segera disahkah. UU ini diharapkan merupakan pedoman pelaksanaan wakaf di Indonesia," kata Yusril.

Wakaf memang sudah lama, bahkan sejak kali pertama Islam masuk, dikenal di Indonesia. Namun, ketika masyarakat awam membicarakan wakaf, yang terbayang adalah lahan untuk masjid, pesantren, atau pemakaman. Pemahaman ini tidak keliru. Namun, jika wakaf dilihat sebagai salah satu instrumen untuk membangun kesejahteraan sosial - selain zakat, infaq, dan shadaqah - peruntukkan wakaf haruslah tidak terbatas hanya untuk itu.

Data Departemen Agama menunjukkan, sampai tahun 2001 luas tanah wakaf di seluruh Indonesia mencapai lebih 8.000 hektare. Kalau tanah seluas itu dikelola secara produktif, tentu akan sangat bermakna bagi perekonomian umat. "Apalagi di saat krisis seperti ini," demikian diungkapkan Uswatun Hasanah, dosen Universitas Indonesia, dalam satu seminar beberapa waktu lalu.

Wakaf sebagai instrumen kesejahteraan sosial sebenarnya telah diperlihatkan sejak masa keemasan Islam. Tepatnya pada era Dinasti Abbasiyah. Saat itu wakaf meliputi berbagai aset; mushala, masjid, sekolah, tanah pertanian, rumah, toko, kebun, pabrik roti, bangunan kantor, gedung pertemuan, pasar, pusat perniagaan, tempat pemandian, gudang beras, dan lainnya. Semuanya dikembangkan dan dikelola sedemikian rupa menjadi sumber pendapatan negara.

"Bahkan, masjid dan mushola hanya sebagian kecil saja dari jenis aset yang diwakafkan," kata Uswatun.

Para penguasa Dinasti Abbasiyah kerap mendorong pengembangan wakaf, sehingga menjadi sumber pendapatan tanpa habis. Penghasilan dari wakaf digunakan untuk membiayai pendidikan. Guru tak lagi pusing, karena gaji mereka lebih dari cukup. Siswa dapat belajar dengan tenang karena tidak dibebani biaya sekolah, dan kebutuhan belajar mereka dipenuhi negara.

Dinasti Abbasiyah boleh runtuh digerus zaman. Namun, konsep pengelolaan wakaf yang dibangun dan dikembangkan tetap abadi, dan terpelihara secara baik di sejumlah negara Islam. Di Saudi Arabia, Mesir, Turki, dan Yordania, lembaga wakaf berkembang sampai saat ini dan menempati posisi penting sepanjang sejarah peradaban Islam. Dari wakaf, negara-negara itu memberi beasiswa kepada generasi muda untuk melanjutkan sekolah ke luar negeri, mengembangkan lembaga riset, dan lainnya. Wakaf pula yang membangkitkan kegiatan ekonomi masyarakat Muslim.

Tidak terbatas pada bidang pendidikan, jaminan kesehatan masyarakat juga termasuk dalam bagian yang didanai dari wakaf. Terbukti, berbagai fasilitas kesehatan; rumah sakit, sekolah medis, pabrik obat, dan unsur pendukung kesehatan lainnya, dibangun dari uang wakaf. Di Mesir, Turki, Saudi Arabia, dan Yordania,

wakaf tidak hanya berupa barang tak bergerak, tapi juga barang bergerak. Bahkan wakaf bisa berupa saham, uang, real estate, tanah pertanian, flat, tempat ibadah, dan pendidikan.

Mesir

Awalnya, wakaf ditangani salah satu departemen dalam pemerintahan. Meski terlihat lebih profesional, selalu muncul persoalan dalam pengelolaan. Akibatnya pemerintah Mesir merasa perlu melakukan banyak kajian untuk pengembangan wakaf. Tentu saja dengan tetap berlandaskan pada syariah Islam.

Di Amerika Serikat, wakaf warga muslim minoritas dikelola secara profesional oleh lembaga keuangan bonafid.

Tahun 1971 pemerintah Mesir membentuk Badan Wakaf, yang bertugas melakukan kerjasama dalam memeriksa tujuan peraturan-peraturan dan program-program pengembangan wakaf. Lembaga ini juga bertugas mengusut dan melaksanakan semua pendistribusian wakaf, serta semua kegiatan perwakafan agar sesuai tujuan yang telah ditetapkan. Tidak sekedar mengawasi, Badan Wakaf juga menguasai pengelolaan wakaf, dan berwenang membelanjakan hasil wakaf dengan sebaik-baiknya.

Agar wakaf dapat lebih berkembang, Badan Wakaf menitipkan hasil harta wakaf di bank-bank Islam. Bahkan, Badan Wakaf turut berpartisipasi mendirikan bank-bank Islam, bekerjasama dengan sejumlah perusahaan, membeli saham dan obligasi perusahaan penting, dan memanfaatkan lahan kosong agar produktif.

Hasil pengembangan wakaf dimanfaatkan untuk membantu kehidupan masyarakat miskin, anak yatim, mengangkat pedagang kecil dan kaum duafa, meningkatkan kesehatan masyarakat; mendirikan rumah sakit serta menyediakan obat-obatan bagi masyarakat. Dana hasil pengembangan wakaf juga digunakan mendirikan dan memelihara masjid, sekolah, dan mengembangkan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Terlihat jelas wakaf dapat berkembang baik dan produktif di Mesir karena dikelola secara profesional oleh Badan Wakaf bentukan pemerintah. Badan Wakaf dihuni orang-orang profesional, dan didukung undang-undang.

Negara Lain

Sejak usai Perang Dunia I, Turki bukan lagi negara Islam.Mustafa Kemal Ataturk mengubah negeri yang pernah menguasai setengah Eropa itu menjadi negara sekuler, dan menggunakan militer sebagai penjaganya. Namun, konsep-konsep keislaman tetap terpelihara dan teraplikasi secara baik. Salah satunya pengelolaan wakaf.

"Sampai 1925 asset wakaf yang dikembangkan sejak masa Utsmaniyah mencapai 75 persen dari luas lahan produktif di Turki," kata Mustafa Edwin Nasution, ketua program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam, Universitas Indonesia. "Pusat Adminstrasi Wakaf juga berkembang dengan baik. Dan kini untuk memobilisasi sumber-sumber wakaf dan membiayai bermacam-macam jenis proyek *joint-venture* telah didirikan Waqaf Bank & Finance Corporation.

Di Bangladesh, wakaf dikelola Social Investment Bank Ltd. (SIBL), dengan mengembangkan Pasar Modal Sosial (The Voluntary Capital Market). Selain itu SIBL juga mengembangkan instrumen-instrumen keuangan Islam lainnya; Waqf Properties Developmnet Bond, Cash Waqf Deposit Certificate, Family Waqf Cetificate, Mosque Properties Development Bond, Mosque Community Share, Quard-e-Hasana Certificate, Zakat/Ushar Payment Certificate, Hajj Saving Certificate dan masih banyak lagi.

Juga jangan kaget bila di negara dedengkot kapitalis, Amerika Serikat, wakaf warga muslim minoritas dikelola secara profesional oleh lembaga keuangan bonafid, Kuwait Waqf Public Foundation (KAPF) yang bermarkas di New York. KAPF tidan sendiri. Al Manzil Islamic Financial Services bertindak sebagai advisor. Hasilnya, KAPF berhasil membangun apartemen senilai 85 juta dolar di atas tanah milik Islamic Cultural Center New York.

Indonesia

Cerita di atas memperlihatkan betapa kita telah sangat ketinggalan dalam urusan ini. Padahal potensi wakaf di Indonesia sungguh sangat besar. Pemerintah sesungguhnya sangat berkepentingan dengan pengembangan wakaf ini, sebab lembaga ini bisa melaksanakan sebagian tugas pemerintah dalam hal mengatasi persoalan kemiskinan.

Kunci persoalannya, pemahaman masyarakat pada wakaf sendiri memang belum mendalam. Karena yang telah berlangsung selama bertahun-tahun, wakaf dipraktikkan dengan cara semacam itu, seperti itu pulalah yang dipahami masyarakat secara umum. Mereka hanya memahami peruntukan tanah wakaf hanyalah untuk kegiatan peribadatan atau paling jauh sosial. Di sisi lain, akhirnya timbul pula anggapan, hanya orang kaya saja yang mampu memberikan wakaf, karena umumnya hanya orang kayalah yang memiliki tanah yang luas.

Jika melihat pengalaman negara lain, maka sebenarnya lembaga wakaf dapat difungsikan untuk meningkatkan kesejahteraan umat. Boleh jadi, bila lembaga ini berkembang, pemerintah tak perlu repot menaikkan harga BBM, tarif telepon ataupun listrik seperti yang terjadi saat ini. Karena untuk semua itu sudah tertutup oleh dana wakaf, insyaAllah.

[budi setyanto]



WAKAF PERKEBUNAN: SALAH SATU PENGELOLAAN MINYAK SAWIT YANG DIWAKAFKAN.



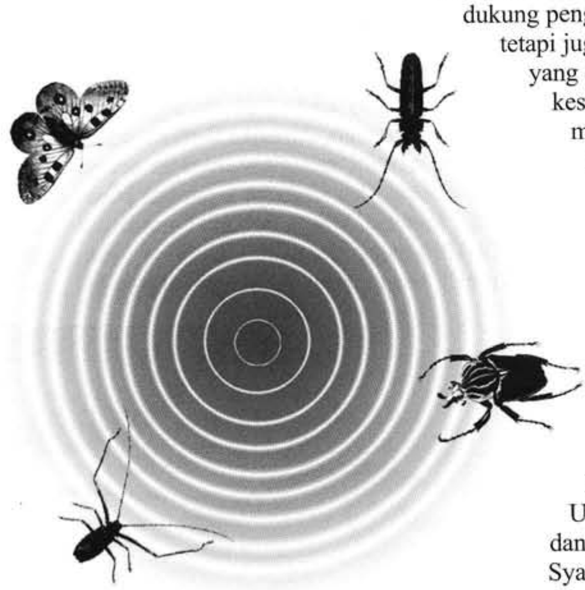
Dr USWATUN HASANAH WAKAF

Agar Wakaf tidak Disalahgunakan

Asal muasal lahirnya hukum wakaf bertujuan mendekatkan diri kepada Allah untuk mencari keridhaannya. Karena itu pemanfaatan wakaf harus dalam batas-batas yang diperbolehkan syari'at Islam, dan dalam bidang pendekatan diri kepada Allah. Seperti wakaf untuk fakir miskin, ulama, mahasiswa, keluarga dekat, atau untuk kepentingan umum seperti masjid, rumah sakit, sarana bermain, sarana olah raga, dan perpustakaan.

Menurut Sayyid Sabiq, berdasarkan tujuannya wakaf terbagi dua, wakaf *ahli*, dan wakaf *khairi.* Wakaf *ahli* adalah wakaf yang diperuntukkan bagi anak-cucu atau kaum kerabat. Sedangkan wakaf *khairi* adalah wakaf yang ditujukan untuk kepentingan umum.

Pada prinsipnya, wakaf *ahli* tidak berbeda dengan wakaf *khairi.* Keduanya sama-sama bertujuan membantu pihak-pihak yang memerlukan. Ini sebagai realisasi perintah Allah kepada manusia untuk membelanjakan sebagian dari hartanya untuk orang lain, sebagaimana tercantum dalam surat Ali Imran ayat 92.



Perbedaan antara keduanya hanya terletak pada pemanfaatannya. Pada wakaf *ahli,* pemanfaatannya hanya sebatas keluarga wakif. Yakni, anak-anak mereka pada tingkatan pertama dan seluruh keturunannya secara turun temurun sampai seluruh anggota keluarga itu meninggal dunia. Baru setelah itu hasil wakaf dapat dimanfaatkan orang lain, seperti anak yatim piatu, fakir-miskin dan pihak lain yang memerlukan. Sedangkan yang dimaksud wakaf *khairi* adalah wakaf yang sejak semula ditujukan untuk kepentingan umum.

Di beberapa negara di Timur Tengah, wakaf *ahli* pada akhirnya menimbulkan masalah, terutama kalau wakaf ahli itu berupa tanah pertanian. Masalah yang timbul itu berupa penyalahgunaan wakaf. Misalnya, menjadikan wakaf *ahli* sebagai alat untuk menghindari pembagian kekayaan pada ahli waris yang berhak menerimanya, setelah wakif meninggal dunia. Kadang kala wakaf *ahli* juga dijadikan alat untuk mengelakkan tuntutan kreditor terhadap utang-utang yang dimiliki orang yang mewakafkan tanahnya itu. Itu sebabnya, wakaf *ahli* atau wakaf keluarga ini dibatasi dan bahkan dihapuskan di beberapa negara.

Sepanjang sejarah, cukup banyak program yang didanai dari hasil wakaf. Seperti pengembangan kegiatan-kegiatan sosial, ekonomi dan kebudayaan masyarakat, rehabilitasi orang cacat, membantu proyek penciptaan lapangan kerja, asrama mahasiswa, sarana dan prasarana mahasiswa melakukan riset dan menyelesaikan studi mereka, penulisan buku, penerjemahan, kegiatan-kegiatan ilmiah dalam berbagai bidang termasuk bidang kesehatan dan lain-lain.

Dalam perkembangannya wakaf tidak hanya mendukung pengembangan ilmu pengetahuan, tetapi juga menyediakan berbagai fasilitas yang diperlukan masyarakat. Di bidang kesehatan misalnya, lembaga wakaf menyediakan fasilitas peningkatan kesehatan masyarakat seperti pembangunan rumah sakit, sekolah medis, industri obat-obatan dan kimia. Rasulullah saw sendiri pernah mewakafkan tujuh bidang kebun di Madinah, dan hasil wakaf itu diperuntukkan bagi kepentingan sosial, yakni untuk fakir miskin, *ibnussabil* dan sanak keluarga. Teladan ini kemudian diikuti pula oleh Abu Bakar r.a., Umar bin Khattab, Utsman bin Affan, Ali bin Abi Talib dan para sahabat lainnya.

Syarat lain dari tujuan wakaf adalah tetapnya tujuan wakaf selama-lamanya. Jika tujuan wakaf tidak disebutkan, menurut Abu Hanifah dan Muhammad, wakaf menjadi tidak sah. Sedangkan di kalangan ulama Syafi'iyyah ada dua pendapat. Pendapat pertama menyatakan sah wakaf mutlak dan tidak menyebutkan kepada siapa wakaf itu diperuntukkan, karena wakaf adalah pelepasan pemilikan untuk mendekatkan diri kepada Allah. Pendapat lainnya, yang lebih kuat adalah yang menganggap tidak sah wakaf yang tidak jelas peruntukannya. Oleh karena itu *wakif* harus menyebutkan dengan jelas kepada siapa wakaf itu diperuntukkan.

Dr Uswatun Hasanah, *Dosen Universitas Indonesia*

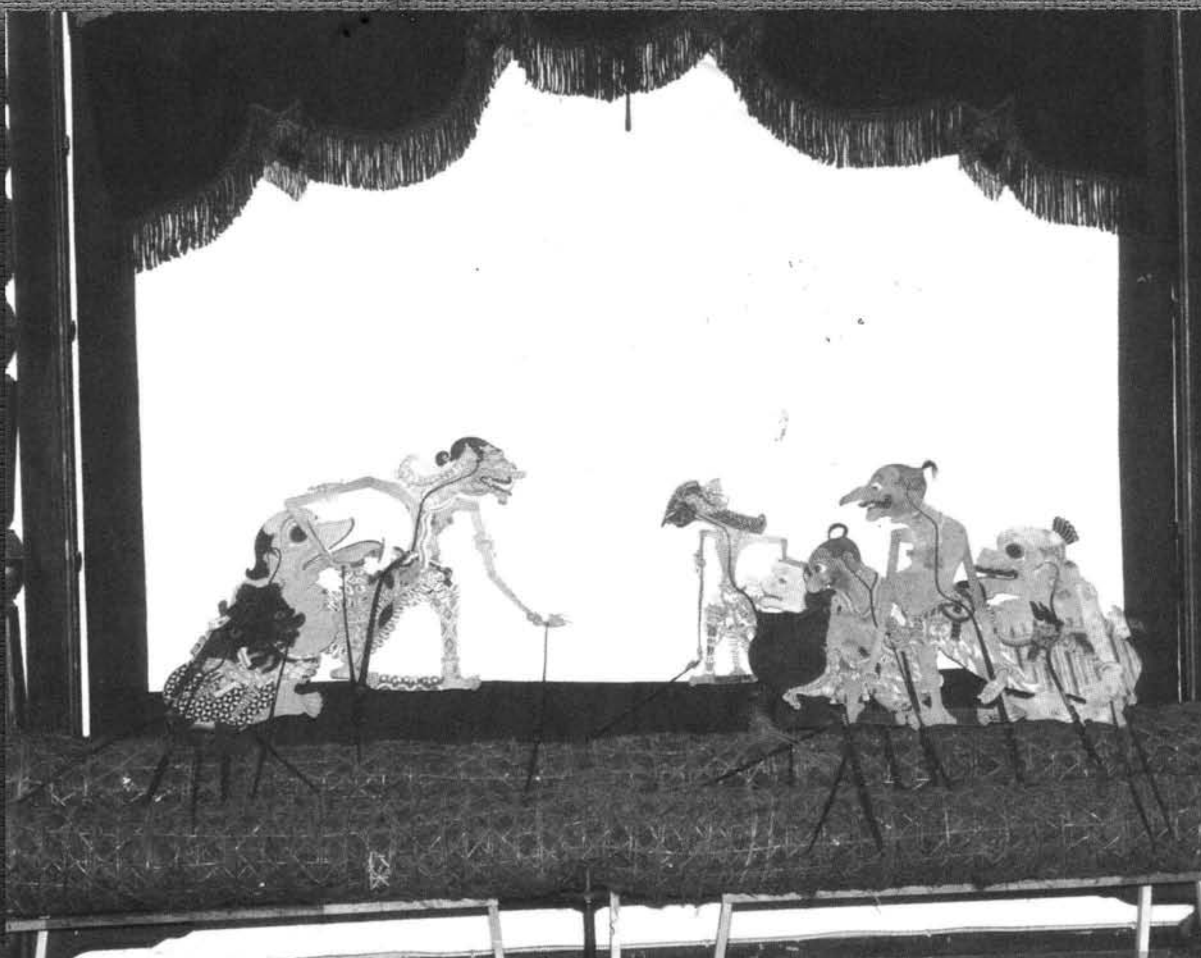


FOTO-FOTO HENRY WIJAYA/MODAL



BERSYARIAH BERSAMA BRI.

Bank BRI Syariah

Memanfaatkan Saudara Tua

Tanyakan kepada masyarakat di pedesaan, apa yang mereka ketahui tentang bank? Mereka pasti hanya menyebut satu nama; Bank Rakyat Indonesia (BRI). Sesuai namanya, inilah bank pelat merah satu-satunya yang memiliki jaringan sampai ke pelosok desa. Tidak heran ketika 2001 BRI meluncurkan unit usaha syariah (UUS), dan April 2002 resmi membuka cabang syariah, UUS BRI yakin akan bisa menyapa semua lapisan masyarakat lewat 4000 titik layanan konvensional saudara tuanya.

Sejauh ini memang UUS BRI baru memiliki dua cabang; di kawasan Mampang, Jakarta Selatan, dan Serang, Banten. Namun, setelah melakukan survei di 4000 titik layanan konvensionalnya, UUS BRI kini sedang mempersiapkan strategi ekspansi. Dalam waktu dekat, BRI Syariah akan hadir di Bandung, Cirebon, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, dan Malang. Targetnya, dalam tiga bulan sejak awal 2003 cabang-cabang baru itu sudah mulai beroperasi.

Secara keseluruhan, tahun ini UUS BRI merencanakan membuka 10 cabang. Seterusnya, setiap tahun akan ada beberapa cabang lagi yang akan dibuka. Diharapkan sampai akhir 2006, UUS BRI memiliki 30 cabang syariah. Jumlah ini kemungkinan membengkak pada tahun-tahun berikutnya jika terjadi kemudahan dalam proses regulasi. Terlebih hasil survei menunjukkan 30 persen masyarakat Indonesia cenderung antiriba.



POERWADI
WAKIL KEPALA UUS BRI

Tak berhenti hanya sebatas membuka cabang cabang, UUS BRI juga akan mengikuti jalur BRI konvensional. Yaitu, membuka kantor cabang pembantu, serta unit kerja di bawahnya, secara bertahap. "Dengan cara ini akan terwujud BRI Nets yang konprehensif," kata Tamim Yudhi, kepala UUS BRI.

Keluasan jaringan juga mempengaruhi kebijakan ekspansi. UUS Syariah kemungkinan akan menempuh kebijakan *emotional market* untuk merangkul nasabah baru. Diharapkan, kebijakan ini akan menyentuh lapisan menengah ke bawah, terutama yang belum atau relatif sedikit berhubungan dengan dunia perbankan (*unbank and underbank*).

Kelompok masyarakat ini relatif tidak memahami sistem syariah. Namun, UUS BRI tidak melihat hal itu sebagai kendala. Melalui semua unit konvensionalnya, UUS BRI mulai melakukan program sosialisasi. Sedangkan di dua cabangnya, UUS BRI juga meluncurkan program penggalangan dana pihak ketiga.

Hasilnya, hingga Desember 2002 UUS BRI meraup dana pihak ketiga sebesar Rp 3,7 miliar dari dua cabang di Jakarta dan Serang. Dana itu diperoleh dari tiga produk simpanan yang relatif telah dikenal masyarakat Muslim Jakarta dan Serang. Yaitu; Giro Wadhiah, Tabungan Mudharabah, dan Deposito Mudharabah. Tentu ketiga produk ini bukan yang pertama dan terakhir. UUS BRI masih akan meluncurkan produk lagi yang menawarkan fasilitas baru. "Kami akan melayani permintaan pasar yang lebih variatif," jelas Tamim.

Dalam pembiayaan, UUS BRI menerapkan semua dasar pembiayaan, yakni Murabahah, Istishna, Mudharabah, dan Musyarakah. Tak jauh beda dengan misi BRI, secara keseluruhan produk pembiayaan ini terfokus ke sektor komersil menengah ke bawah.

Hingga akhir tahun 2002 jumlah pembiayaan yang disalurkan UUS BRI mencapai Rp 5,7 miliar. Untuk tahun ini manajemen UUS BRI menargetkan pembiayaan sebesar Rp 85 miliar. Selain produk simpanan dan pembiayaan, BRI Syariah juga menawarkan produk jasa, berupa Wakalah, Hiwalah, Kafalah, Rahn, dan Sharf.

Sejalan dengan perkembangan teknologi informasi, UUS BRI juga menerapkan standar pelayanan *on line*. Sistem *on line* merupakan modal awal untuk pengembangan *features product* dan *banking service* (seperti ATM dan *real time settlement*) ke depan.

Meski kekuatan jaringan saudara tuanya dijadikan dasar pijakan, UUS BRI tak begitu saja mengepakkan sayapnya ke daerah. Wacana sistem *window* (yang sekarang sedang berkembang) memungkinkan secara cepat dan murah bagi BRI untuk membuka pelayanan syariah ke pelosok negeri. "Tapi kita menginginkan secara bersyariah secara kaffah," jelas Wakil Kepala UUS BRI Poerwadi. [Supriyatno Y]

BANK

Bank Tugu Ganti Baju

Sejak setahun terakhir, sejumlah bank konvensional berlomba membuka unit syariah. Mereka mengkonversi sejumlah cabang, atau hanya sekedar membuka *counter* syariah di kantornya. Namun, tidak demikian dengan Grup Para. Setelah sempat dilanda kebimbangan berbulan-bulan, awal tahun ini kelompok usaha itu memutuskan bersiap memasuki bisnis syariah dengan mengkonversi Bank Tugu menjadi bank syariah sepenuhnya.

"Sempat terjadi perdebatan panjang. Ada yang menginginkan kami memasuki bisnis syariah secara bertahap. Diawali dengan membuka unit syariah, setelah itu konversi penuh," kata komisaris utama bank Tugu Dudi Hendrakusuma Syahlani kepada MODAL. "Akhirnya, kami memutuskan akan mengkonversi penuh bank ini menjadi syariah."

Keputusan konversi dilandasi dua hal; efisiensi dan legalitas. Grup Para harus menghadapi kerumitan legalitas jika membentuk unit syariah. Karena, nama 'Tugu' masih milik Grup Tugu Pratama - pemilik lama Bank Tugu. Padahal secara legal, pascaakuisisi, seharusnya pemilik baru secepatnya memberi nama baru.

Proses perizinan pembentukan unit syariah juga sangat melelahkan. Membutuhkan banyak waktu, tenaga, dan biaya yang tak sedikit. Proses serupa juga harus ditempuh kembali jika ingin konversi penuh. Grup Para yang dikomandani Chairul Tanjung tentu tidak ingin repot dan terjebak proses yang tidak ekonomis.

Bagi Grup Para, pilihan bermain di arena syariah bukan sebuah kelatahan atau sekedar mengikuti tren. "Sistem ini memang dibutuhkan masyarakat," tandas Dudi Syahlani. "Saya juga menepis anggapan bahwa pilihan terhadap syariah adalah untuk berlindung dari kondisi tidak sehat. Borok-borok Bank Tugu telah hilang."

Dudi tak sekedar bicara. Riset *Infobank* membuktikan secara finansial bank yang sempat dimiliki konglomerat terpidana Bob Hasan ini cukup sehat. Dari 145 bank, Bank Tugu menduduki peringkat ke-39 dengan predikat sangat bagus. Total asetnya Rp 261,098 miliar, dengan rasio kecukupan modal (CAR) 11,06 persen (di atas persyaratan BI yang delapan persen).

Status sehat Bank Tugu juga bisa dilihat dari rasio kredit bermasalah (NPL) yang hanya 2,51 persen, jauh di atas persyaratan BI yang maksimal lima persen. Fungsi intermediasi bank yang sempat terkait dengan Pertamina juga sangat baik. Rasio pihak ketiga (LDR) mencapai 79,56 persen.

Meski berganti status menjadi syariah, Grup Para tak mau melangkah tergesa-gesa. Pihak manajemen memilih menyiapkan semua perangkat secara matang terlebih dulu. Misal, menggodok berbagai regulasi, terutama anggaran dasar, *budgeting*, struktur organisasi, *blue print*, nama baru dan logo. "Mempersiapkan semua itu tidak seperti membuat sambel, comot sana-sini, diulek, terus jadi," jelas Dudi. "Setelah itu, kita ajukan ijin ke BI."

Untuk nama, kemungkinan Grup Para akan menggunakan nama Bank Syariah Indonesia. Identitas baru ini lebih mencerminkan keindonesiaan, dan merupakan *brand* generik yang menyimpan strategi ekspansi dan pemasaran.



FOTO-FOTO HENRY WIJAYA/MODAL

DUDI HENDRAKUSUMA S.



Persiapan lainnya adalah menguatkan sumber daya manusia (SDM). Grup Para menggelar berbagai kursus dan pelatihan bagi karyawannya. Di luar persiapan itu, Grup Para juga sibuk memanfaatkan nasabah setia Bank Tugu. Harus dipahami, mayoritas nasabah Bank Tugu adalah masyarakat nonmuslim. Nasabah Bank Tugu cabang Surabaya, misalnya, 90 persen keturunan Tionghoa.

Ini bukan pekerjaan mudah. Tapi manajemen Grup Para yakin bisa melakukannya. Salah satu cara yang ditempuh adalah menggandeng M Syafii Antonio, pakar ekonomi Islam yang berasal dari etnis Tionghoa. "Kita tunjukkan kepada mereka bahwa sistem syariah bukan hanya untuk muslim," jelas Dudi.

Tidak hanya kepada nasabah, sosialisasi sistem syariah juga perlu dilakukan terhadap karyawan nonMuslim. Kepada mereka, Grup Para merasa perlu memberikan pemahaman ekonomi Islam. Para menargetkan persiapan rampung sebelum September 2003. Setelah itu, pada bulan itu juga, Para mengajukan ijin ke BI. "Kalau semuanya sudah siap kita ajukan izin, karena kita ingin begitu izin keluar besoknya bisa beroperasi," jelas Dudi.

Fokus ekspansi tahap awal adalah menggarap wilayah Jabotabek. Berikutnya, memilih kota-kota besar lain; Surabaya dan Bandung, misalnya. Pertimbangannya, jelas Direktur Marketing bank Tugu Ani Murdiati, Jakarta merupakan pusat beredarnya uang. Sementara konsentrasi pembiayaan pada sektor komersil menengah dan kecil. [Supriyatno Y]

HASBI RAMLI

BANK SYARIAH

Kendala Akad Murabahah

Hasil riset Bank Indonesia (BI) dengan sejumlah perguruan tinggi tiga tahun silam menghasilkan temuan menarik. Penelitian tentang perbankan syariah itu mencatat 15% responden menilai bank syariah sama saja dengan bank konvensional. Temuan lainnya menyebutkan, sebagian nasabah yang telah menggunakan jasa bank syariah cenderung berhenti menjadi nasabah disebabkan pelayanan yang kurang baik, serta keraguan akan konsistensi penerapan sistem syariah. Mengapa persepsi masyarakat bisa demikian?

Bisa jadi hal ini terkait dengan operasional bank syariah itu sendiri, yang hingga sekarang masih cenderung melakukan akad *murabahah* ketimbang pembiayaan *mudharabah* dan musyarakah. Penggunaan akad *murabahah* itu bahkan mencapai 90% dari total pembiayaan.

Akad jual beli *murabahah* adalah akad jual beli barang pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam transaksi *murabahah* ini, penjual harus memberitahu harga pokok produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Misalnya pedagang eceran membeli komputer dari grosir dengan harga Rp 10 juta per buah. Lalu dia menambahkan keuntungan sebesar Rp 1 juta, sehingga menjual kepada pembeli dengan harga Rp 11 juta.

Landasan hukum dari akad jual beli ini adalah Al Qur'an surah Al Baqarah 275, yang berbunyi "Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba". Selain itu, Nabi Muhammad SAW dari Shuhaib Ar Rumi r.a., Rasulullah SAW pernah bersabda: "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan yaitu jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual". (H.R. Ibnu Majah).

Adapun syarat-syarat akad *murabahah*, diantaranya adalah: (1) penjual memberitahu biaya modal kepada pembeli, (2) kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, (3) kontrak harus bebas riba, (4) penjual harus menjelaskan kepada Pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, (5) penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Sementara itu, sesuai fatwa Dewan Syariah Nasional, transaksi *murabahah* yang diaplikasikan dalam perbankan syariah harus memenuhi beberapa persyaratan, diantaranya : (1) harus ada akad antara bank dengan nasabah, (2) barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan, (3) bank membeli barang untuk keperluan nasabah atas nama bank sendiri kemudian menjual kembali kepada nasabah sebesar harga beli ditambah margin, (4)apabila pembelian barang oleh bank mendapat potongan dari pemasok, maka harga beli yang diperhitungkan adalah setelah adanya potongan tersebut, dan (5) bank dapat meminta uang muka kepada nasabah yang dapat diperhitungkan sebagai pembayaran cicilan hutang nasabah kepada bank.

Akibat transaksi jual beli *murabahah* yang menimbulkan piutang *murabahah* karena adanya penangguhan pembayaran ini, menimbulkan image bahwa ia tidak berbeda dengan pemberian kredit berbunga oleh bank konvensional. Perbedaannya hanyalah pada akad yang disepakati. Bila di bank konvensional akad yang ditandatangani adalah perjanjian kredit atau peminjaman uang dengan imbalan bunga, sebaliknya bank syariah lebih dulu membeli barang yang dibutuhkan nasabah, lalu nasabah membeli barang tersebut dan bank syariah meminta margin sesuai kesepakatan.

Dari hasil penelitian terhadap bank-bank syariah, ternyata dalam menentukan tingkat margin mereka cenderung menggunakan tingkat bunga pasar seperti JIBOR sebagai acuan. Selain itu adanya pemikiran bahwa apabila jangka waktu piutang murabahah semakin lama maka margin yang diminta akan semakin besar, sehingga terkesan bank syariah masih menganut *Time Value of Money* yang sebenarnya tidak dibenarkan dalam prinsip syariah.

Selain itu, dalam melakukan pembelian barang kepada *supplier*, bank syariah cenderung mewakilkannya kepada calon nasabah pembeli dan dananya ditransfer atau diserahkan pada yang bersangkutan, namun tidak diikuti dengan pengawasan yang ketat terhadap hasil pembelian barang.

Sebenarnya, mengapa bank syariah cenderung melakukan akad *murabahah*? Ternyata, bank ingin memperoleh pendapatan yang tetap (*fixed income*) dari tingkat margin *murabahah* yang telah ditentukan didepan. Dengan demikian, bank syariah sebagai *mudharib* dapat memberikan nisbah bagi hasil yang cukup menarik bagi para *shahibul maal* (deposan dan penabung *mudharabah*). Semakin tinggi margin yang diminta bank kepada nasabah pembeli (*murabahah*) berarti semakin besar pula pendapatan bank syariah yang dapat dibagikan kepada *shahibul-mal*nya. Pada gilirannya sumber dana mudharabah yang dapat dihimpun dapat dipertahankan jumlahnya, atau malah semakin meningkat.

Selain itu, bankir syariah tampaknya masih sangat berhati-hati. Keraguan ini disebabkan tingginya risiko yang dihadapi bank syariah terutama tingkat kejujuran dari *mudharib* atau mitra, ditambah lagi kondisi sektor ril yang masih krisis.

Karena itu, penulis menyarankan, agar dalam melakukan akad murabahah, bank syariah hendaknya : tidak menggunakan *benchmark* tingkat bunga, tetapi atas dasar rata-rata biaya operasional yang dikeluarkan ditambah tingkat keuntungan yang sepatutnya. Apabila terpaksa harus mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang, hendaknya bank meminta bukti pembelian. Bank syariah juga harus tetap mengacu kepada azas pemberian pembiayaan yang sehat (Faktor 5C). Selain itu, dalam melakukan usaha penghimpunan dana hendaknya bank tidak mengiming-iming para *shahibul mal* dengan spesial nisbah, tetapi memberikan *nisbah* bagi hasil sesuai pendapatan yang diperoleh. Mudah-mudahan, *image* masyarakat bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional perlahan-lahan berkurang. Amin.

Hasbi Ramli, *Staf Biro Perbankan Syariah BI.*



Membeli & Berlangganan

MODAL

Kunjungi Agen & Outlet Kami

Jakarta Pusat

Kedaton Agency
Bpk. T. Harianjah, Stasiun Senen no. 3
Telp. 9119176, Hp. 081681818081

Hite Agency
Bpk. H. Rasihan Hite, Jl. Budi utomo Lp.Banteng,
Telp. 9214526. Hp. 0818194063

Thamrin Agency
Bpk. Sunarto, Jl. Kota Bambu Utara no. 2
Tanah Abang, Telp. 5681030

Ria Berlian Agency
Bpk. Saragih, By pass Jl. Jend. A. Yani no. 11-112
Pasar Kramik, Telp. 9105232

Kuningan Agency
Bpk. Bethelman Purba.
Jl. Tembusan Rasuna Said no. 4
Telp.5264955

Jakarta Selatan

Milu Agency
Bpk. Harianjah, Terminal Blok M Mall
Telp. 7200669,

Igbal Agency
Bpk. Iman, Jl. Pulo Kenangan Ray no. 11
Grogol Utara, Telp.5322431

Wisnu Agency
Resmaida S. Darmoyanto
Tebet Barat Raya no. 7. Telp. 83701015
Hp. 08164844363

JRC (Jakarta Book Centre)
Susilawati, Jl. Kalibata Raya, Kalibata Maal
Telp. 7970350, 7943084

Andiyanti Agency
Bpk. Sahala Hutagalung
Jl. Wakam no. 69-70. Telp. 7267686
Fax. 7267685

Hite Agency
Donna Sihite, Jl. Sunan Kali Jogo, Blok M
Hp. 08187553874

Manggis Agency
Bpk. Eri Agus Naidi
Jl. Bangka VIII RT 08/12 no. 34
Telp. 7195121, Hp. 08129547602

Rp. 15.000,-

Samsul Hasibuan Agency
Bpk. Samsul Hasibuan
Jl. H. Ipin RT. 10/01 no. 10
Telp. 9108338, 7505013, Fax. 77881941

Purba Jaya Agency
Bpk. Hotman Sinurat, Jl. Siaga Raya no. 18
Telp. 7971127

Salomo Agency
Bpk. Sahala Hutagalung
Jl. Wakam no. 69-70. Telp. 7267686
Fax. 7267685

Jakarta Barat

Lili Sekarwati Agency
Lili sekarwati. Komp. Gren Ville M 2
Tomang Barat. Telp. 5673841, 5630833
Fax. 5655953

Ade Agency
Bpk. Ahmad Suladi
Jl. Anggrek Melimurni II A/C no. 15
Slipi. Telp. 5308751

Cokky Agency
Jl. Pos Pengumben D3/25. Telp. 53672182

PT. Central Kumala
Bpk. Herman. Komp. Green Vile Blok XI/2
Telp. 5658088, Hp. 08118114774

Rio Agency
Bpk. Wondo Rahardjono
Jl. Sulaeman no. 19, Slipi. Telp. 5302213

Poerba agency
Bpk. Helensius Purba, Puri Kembangan no. 91
Telp. 58301804, Hp. 0811836415

Sarka Agency
Bpk. H. Sarka, Jl. Tanjung Duren II no. 23
Telp. 5685836

Jakarta Timur

Dwitama Agency
Bpk. Rizal Naibaho.
Jl. Cempedak I Dalam no. 26. Telp. 8577453

PT Hero Intiputra
Bpk. Adi Dharmawan, Jl. Jatiwaringin Raya
Pondok Gede. Telp. 8483573, 8483574
Hp. 08158721739

Pioma Agency
Bpk. Medy Hasigian
Cililitan Pasara Embrio no. 107-108
Telp. 9222918, 8440310, Hp. 0811188497

Alva Agency
Bpk. Ahmad HB, Jl. Jati Makmur no. 1
Telp. 84991238, 84994283
Hp. 08164815779

Cahaya Gemilang Age
Bpk. Syawalis Thalib, BSc
Cililitan Kecil I/34 RT 08/07
Telp. 8001849, Hp. 08128187511

Tangerang

Ferdian Agency
Bpk. Sukur Susanto, SH
Jl. Depsos IX no. 6 Bintaro
Telp.7419424, 7423042, Hp. 0818413102

Anshor Agency
Bpk. Ansor. Jl. Tutang II No. 13 Perumnas
Telp. 5511019

Libra Agency
Jl Mandar Dlm Blok.RSSI No.18. Bintaro

Wien Agency
Bpk. Wien Akmatullah, Jl. Ir. Juanda no. 84
Ciputat. Telp. 7419424, 7423042
Hp. 0818413102

Bekasi

Jawa Agency
Sumaryati. Jl. Ir. Juanda Stasiun KA Bekasi
Telp. 8811153, Hp. 08161314713

Mansyur Agency
Bpk. H. Ali Mansyur Siregar
Jl. Semangka III/412 Perumnas I
Telp. 8846802, 9172238
Hp. 08128424138

Affandi Agency
Bpk. R. Tarigan. Jl. H. Jayun RT 03/04 no. 23
Telp. 8221063

Depok

Fitri Agency
Bpk. Rudi Hartono, Terminal Depok
Telp. 77203007

Toko Buku

Jaringan Toko Buku Gramedia
Jaringan Toko Buku Gunung Agung
Jaringan Toko Buku Utama
Jaringan Toko Buku Kharisma

Super Market

Jaringan Super Market Matahari
Jaringan Super Market Hero



FORMULIR BERLANGGANAN

Mohon dicatat sebagai pelanggan majalah MODAL

Nama :...

Alamat :...

....

Telepon/Fax :...

Alamat Pengiriman :...

....

....

Kode Pos :...............................

Banyaknya : ....eksemplar

: ....Edisi

Mulai Nomor Edisi: ....

........................, 2002

Pelanggan,

Tanda tangan & Nama Jelas

Special Discount

Harga Langganan per eksemplar: *)
1. Rp 40.000 untuk 3 (tiga) edisi (hemat Rp 5.000).
2. Rp.75.000 untuk 6 (enam) edisi (hemat Rp. 15.000)
3. Rp. 140.000 untuk 12 edisi (hemat Rp 40.000)

- Harga eceran Rp 15.000 per eksemplar.
- Berlangganan kolektif/lebih dari 5 (lima) eksemplar mendapat tambahan *discount* 10 persen.
- Pelanggan di luar wilayah Jabotabek dikenakan tambahan ongkos kirim.

Pembayaran:
1. Dibayar langsung ke Bagian Pemasaran Majalah MODAL, Jl. Pejaten Raya No. 78 Jakarta Selatan.
2. Transfer ke rekening PT EKBIS KOMUNIKASI:
   - Bank Muamalat Indonesia, Kantor Kas Mampang, Jakarta, No. Rek. 30400246.10. atau
   - Bank Mandiri Cabang Warung Buncit Jakarta, Selatan (ex-BDN) Rek. No. 127-0001018538 .
3. Formulirberlangganan dilampiri salinan bukti pembayaran/transfer dikirim langsung ke bagian pemasaran Majalah Modal atau melalui faksimili No. **021-9204350**, **79190005**

*) Pilih dengan memberi tanda lingkaran

HOTLINE LANGGANAN: 021-79190005

Kecil-kecil Cabe Rawit

Meski tak segemerlap LQ-45, pergerakan indeks syariah (JII) sepanjang 2002 lumayan aktif. Pertanda kian bangkitnya investasi Islami?

STATISTIKA

Tanggal 27 Desember 2002. Di hari terakhir perdagangan saham di Bursa Efek Jakarta (BEJ) itu, sejumlah indeks ditutup menguat. Angka Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) bercokol di 424,945. LQ-45 dengan 91,978. Sedangkan Jakarta Islamic Index (JII) merebut angka 67,318.

Bagi JII sendiri, angka itu lumayan fantastis. Karena, dengan demikian ia berhasil membukukan *return* 14,06%. Nilai *return* ini diperoleh dari perbandingan angka hari penutupan dan dengan hari pembukaan bursa (2/1/2002).

Perbandingan *Return* antara JII, LQ-45 dan IHSG	
JII	14,06%
IHSG	10,82%
LQ-45 BEJ	17,73%

Jika dibandingkan dengan *return* yang diperoleh LQ-45, hasil JII sedikit lebih kecil. Indeks LQ-45 yang merangkum 45 saham pilihan itu membukukan *return* 17,73%. Namun, dibandingkan IHSG yang hanya mencatatkan *return* 10,82%, JII masih lebih baik.

Lalu, bagaimana kans JII tahun ini? Mungkinkah indeks syariah mencatat kemajuan berarti pada 2003?

"Kita berharap begitu," kata Iggi Achsien, analis dari AAA Securities. Namun, keberhasilan itu sangat tergantung dari *performance* para emiten (perusahaan) yang tergabung di JII. Semakin baik kinerja mereka, peluang untuk mendongkrak nilai saham juga makin besar. Sebaliknya, makin buruk *performance* perusahaan, kian sulit pula mendongkrak nilai saham, yang sekaligus juga sulit mendongkrak kenaikan indeks.

Padahal, sejak awal peluncurannya JII diniatkan sebagai sarana mendongkrak nilai kapitalisasi saham di BEJ. Ini didasarkan potensi dana umat Islam di Indonesia yang luar biasa besar.

Sayangnya potensi ini belum digarap maksimal. Karena sampai saat ini tak sedikit umat Islam yang belum mengenal instrumen pasar modal syariah. Mereka masih awam dengan istilah *stock, split*, reksadana syariah, *gain, loss,* atau dividen.

Panduan Investasi Syariah

JII sendiri adalah panduan bagi investor yang ingin menanamkan dananya secara syariah. Ia menjadi tolak ukur kinerja (*benchmark*) dalam memilih portofolio saham yang halal. Indeks ini diluncurkan 3 Juli 2000, menjadi bagian dari Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang juga dikeluarkan oleh BEJ.

Setiap periodenya, saham-saham yang masuk JII berjumlah 30. Para emiten (perusahaan) ini sebelumnya melalui proses penyaringan yang cukup ketat. Berdasarkan rujukan syariah dari Dewan Syariah Nasional (DSN), BEJ memilah-milah emiten apa saja yang operasionalnya sesuai syariah dan layak masuk JII.

Ada empat syarat yang harus mereka penuhi. *Pertama*, emiten tidak menjalankan usaha perjudian dan permainan yang tergolong judi atau perdagangan yang dilarang. *Kedua,* ia bukanlah lembaga keuangan konvensional yang menerapkan sistem riba. *Ketiga,* usaha yang dilakukan bukan memproduksi, mendistribusikan, dan memperdagangkan makanan/minuman yang haram. Dan *keempat,* ia tidak menjalankan usaha memproduksi, mendistribusikan, dan menyediakan barang/jasa yang merusak moral dan bersifat *mudharat.*

Masih ada lagi syarat yang lain. Emiten juga harus memiliki nilai kapitalisasi yang cukup besar di bursa. Indikasinya, dilihat dari berapa banyak jumlah saham yang dikeluarkan, dan berapa harga per lembar saham. Selain itu, saham emiten juga harus sering ditransaksikan (*likuid*).

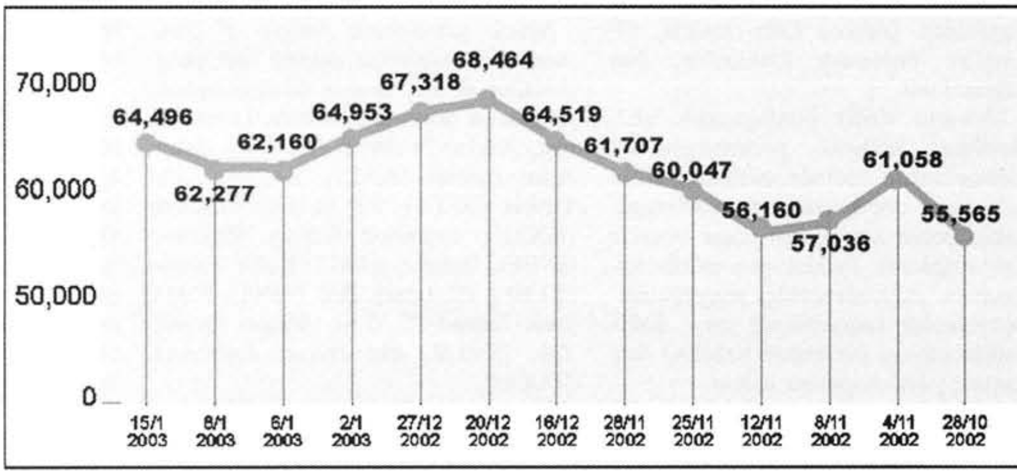
Tak heran, karena ketatnya proses penyaringan ini, saham yang masuk kategori *blue chip* pun bisa ditolak masuk JII. Seperti Gudang Garam dan HM Sampurna (produsen rokok), yang usaha produksinya tergolong *mudharat.*

Sedangkan sejumlah emiten yang selama ini telah terdaftar di JII, diantaranya Astra Agro Lestari (AALI), Aneka Tambang (ANTM), Astra Otoparts (AUTO), Semen Gresik (SMGR), dan Telekomunikasi Indonesia (TLKM).

Evaluasi 6 Bulanan

Yang menarik dari JII, para emitennya selalu dievaluasi setiap enam bulan sekali. Dari hasil evaluasi ini diseleksi saham apa saja yang masih boleh bertahan, dan emiten mana yang harus didepak dari JII. Kriterianya mengacu pada persyaratan di atas tadi. Mulai dari rujukan syariah, nilai kapitalisasi, dan likuiditas.

Terakhir, awal Januari ini BEJ mengeluarkan daftar enam emiten baru di JII. Mereka adalah APEX (Apexindo), ESTI (Ever Shine), LMAS (Limas), MYOR (Mayora), SMSM (Selamat Sampoerna), dan TRST (Trias Sentosa). Daftar emiten ini berlaku mulai 2 Januari 2003 hingga enam bulan ke depan. [Umniyati Kowi]



Emiten Baru Islamic Index

PT Barito Pasific Timber (BRPT) harus mengubur impiannya dalam-dalam untuk tetap mencatatkan sahamnya di Jakarta Islamic Indeks (JII).

Karena, berdasarkan evaluasi yang dilakukan Bursa Efek Jakarta (BEJ) dalam enam bulan terakhir, salah satu perusahaan ka yu terbesar Indonesia ini harus meng akhiri keikutsertaannya di JII terhitung 2 Januari 2003. Apa masa lahnya?

Ternyata BEJ menilai BRPT sudah tak mampu lagi mempertahankan kinerja sahamnya sesuai ukuran dan persyaratan yang ditetapkan BEJ. Aki batnya BRPT harus terlempar keanggotaannya di JII.

BRPT tak sendirian dalam hal ini. Ada lima emiten lainnya yang mengalami nasib sama, didepak dari JII. Kelimanya adalah Bintuni Minaraya, Daya Guna Samudera, Dankos Labo ratoris, PP London Sumatera Plantation, dan Lautan Luas.

Menurut Kadiv perdagangan BEJ, Bambang Aribowo, perhitungan JII menggunakan metode perhitungan in deks yang ditetapkan dengan menggunakan bobot kapitalisasi pasar (*market cap weighted*). Perhitungan indeks ini, tuturnya, juga mencakup penyesuaian-penyesuaian (*adjustment*) yang diakibatkan adanya perubahan terhadap data emiten, yaitu *corporate action*.

JII, lanjutnya, menggunakan tanggal perhitungan 1 Januari 1995 dengan nilai awal 100.

Namun, kekosongan yang ada akibat keluarnya sejumlah emiten ini segera tergantikan. BEJ telah memilih enam emiten baru untuk menggantikannya.

Enam saham baru yang masuk di JII tersebut, adalah APEX Apexindo), ESTI (Ever Shine), LMAS (Limas), MYOR (Mayora), SMSM (Selamat Sampoerna) dan TRST (Trias Sentosa).

Indeks Movers

No.	Kode	Harga	+/-	Volume	Index Point	Index %
1.	UNVR	17.650	-250	2.000	-0,352	-0,089
2.	ISAT	8.250	-100	500	-0,191	-0,048
3.	AALI	1.650	-50	50.000	-0,070	-0,018
4.	BLTA	450	-10	500	-0,038	-0,010
5.	APEX	335	-5	7.500	-0,016	-0,004
6.	INDR	410	-10	2.000	-0,012	-0,003
7.	LMAS	1.000	-25	5.000	0,000	0,000

Sumber : e-bursa.com (9 Januari 2003)

Selain nama-nama emiten di atas, masih ada sejumlah emiten lain yang terdaftar di JII, hingga menggenapkan jumlahnya menjadi 30 saham. Diantaranya, Aneka Tambang (ANTM), Astra Agro Lestari (AALI), Berlian Laju Tanker (BLTA), PT Bakrie&Brothers (BNBR), Indofood Sukses Makmur (INDF), Indosat (ISAT), Kalbe Farma (KLBF), PT Timah Tbk. (TINS), Rama yana Lestari (RALS), Semen Gresik Tbk. (SMGR) dan Telkom Indonesia (TLKM).

Sejak mulai diberlakukan di BEJ pada 3 Juli 2000, jumlah emiten yang terdaftar di JII selalu berjumlah 30. Penyeleksi an para emiten ini umumnya sama dengan LQ45, namun lebih ditekankan pada jenis usaha yang tidak bertentangan dengan syariah Islam.

Diantaranya, emiten bukanlah tergolong usaha yang memproduksi, mendistribusikan, dan memperdagangkan makan an/minuman haram. Juga tidak memproduksi, mendistribusi, dan menyediakan barang atau jasa yang me rusak moral atau bersifat mu dharat. Lem-baga keuangan konvensional dan usaha judi juga terlarang dari keanggo taan JII.

Selain kriteria syariah, masih ada empat kriteria lainnya. Pedoman ini disusun berdasarkan persetujuan Dewan Pengawas Syariah PT Da nareksa Investment Management (DIM), salah satu pelopor berdirinya JII.

Kriteria pertama, emiten haruslah sudah tercatat lebih dari tiga bulan di BEJ. Namun syarat ini boleh dilanggar bila ia termasuk dalam 10 saham ber kapitalisasi besar. Kedua, emiten diseleksi berdasarkan laporan keuangan tahunan atau tengah tahunan terakhir, di mana besar Kewajiban terhadap Aktiva maksimal 90%. Baru setelah itu dipilih 60 saham terbaik berdasarkan urutan ra ta-rata kapitalisasi pasar (*market capitalization*) terbesar selama satu tahun terakhir. Proses seleksi terakhir, jumlah

Tabel
Daftar Emiten JII

No	Nama Emiten
1	Astra Agro Lestari (AALI)
2	Apexindo (APEX)
3	Asahimas Flat Glass (AMFG)
4	PT Aneka Tambang (ANTM)
5	Astra Graphia (ASGR)
6	Astra Otopart (AUTO)
7	Berlian Laju Tanker (BLTA)
8	Bakrie & Brothers (BNBR)
9	Citra Marga Nusapahla (CMNP)
10	Primarindo Asia Infras (BYMA)
11	Ever Shine (ESTI)
12	Fortune Indonesia (FORU)
13	Gajah Tunggal (GJTL)
14	Indofood Sukses Makmur (INDF)
15	Indorama Syntetics (INDR)
16	Indosat (ISAT)
17	Limas (LMAS)
18	Medco Energy International (MEDC)
19	Multipolar Corporate (MLPL)
20	Metrodata Elektronika (MTDL)
21	Mayora (MYOR)
22	Semen Gresik (SMGR)
23	Selamat Sampoerna (SMSM)
24	Semen Cibinong (SMCB)
25	PT Timah Tbk (TINS)
26	Telkom Indonesia (TLKM)
27	Tempo Scan Pasific (TSPC)
28	Trias Sentosa (TRST)
29	United Tractor (UNTR)
30	Unilever (UNVR)

emiten diperas lagi menjadi 30, berdasarkan tingkat likuiditas rata-rata nilai perdagangan selama satu tahun terakhir.

Kinerja JII

Menilik perkembangan JII setelah beroperasi hampir tiga tahun ini, tidak lepas dari kinerja indeks harga saham gabungan (IHSG). Turun naiknya indeks syariah tetap mengikuti kecenderungan yang terjadi di IHSG.

Kondisi terakhir (11 Januari 2003), setelah mengalami pasang naik dan turun, indeks syariah bertengger di angka 63,135. Angka ini jauh merosot dibandingkan angka perdana saat awal diberlakukan JII. Saat itu, indeks sempat bertengger di angka 199,90.

Bisa jadi kondisi ini sebagai pertanda pasar belum sangat bergairah terhadap indeks syariah. Namun patut dicatat pula, penghitungan JII memang sangat bergantung pada perkembangan harga saham dan besar saham yang diperdagangkan. Selama nilai perdagangan saham belum optimal, nilai kapitalisasi pasar juga sulit terdongkrak naik.

Sejauh ini, harga dan besar saham yang diperdagangkan di JII masih sangat minim. Angkanya baru mencapai miliar an rupiah saja. Nilai ini belum mencapai 2% dari total kapitalisasi IHSG keselu ru han yang mencapai Rp 250 miliar le bih.

Apalagi bila dibandingkan dengan indeks syariah pertama di dunia, yakni The Dow Jones Islamic Market Index (DJIM) yang diperkenalkan sejak 1999 di Manama, Bahrain. Saat ini komponen saham yang terdapat di DJIM sebanyak 1.862 saham syariah yang berasal dari 34 negara. Dan total kapitalisasi pasar yang berhasil diraup hampir sebesar US$ 11 triliun.

Jadi, masih butuh jalan panjang bagi JII untuk mencatatkan diri sebagai salah satu indeks yang mampu menggelembungkan *market capitalization*-nya.

Kondisi ini misalnya bisa dilihat dari tabel pada halaman 54. Terlihat, dari tujuh emiten yang terdaftar di JII, harga sahamnya rata-rata jatuh dari -5 sampai -250 dengan volume perdagangan antara 500 sampai 5000 lembar saham. Ini me ngakibatkan indeks poin mengalami penurunan -0,012 sampai -0,352, dan menyumbang anjloknya nilai indeks JII dari -0,003 sampai -0,089.

Selain itu, indikator yang juga bisa dijadikan acuan dalam meneropong perkembangan JII adalah kinerja fundamental dari masih-masing emiten.

Tolak ukur yang secara nyata bisa dicermati adalah melalui pendapatan per lembar saham (EPS), rasio keuntungan (Return On Equity-ROE), likuiditas melalui *Price Earning Ratio* (PER), dan nilai bukunya.

Mari kita lihat kinerja 30 emiten yang tercatat di JII ini. Jika dilihat dari unsur rasio keuntungan (ROE) dan pendapatan per lembar saham (EPS), ada sepuluh sa ham yang mempunyai rasio keuntungan di atas 20 persen. Angka ini menunjukkan rasio keuntungan yang cukup tinggi. Selain itu, angka pendapatan per lembar saham dari sepuluh emiten ini secara absolut juga cukup tinggi. Kinerja ini menjadi gambaran awal bahwa emiten punya potensi memberikan dividen kepada pemegang saham. Tapi yang mengenaskan, ini berarti hanya sepertiga emiten saja yang memiliki rasio keuntungan cukup tinggi.

Lalu, bagaimana kinerja likuiditas tercermin dari angka *Price Earning Ratio*-nya? Ternyata, angka PER - yang me nunjukkan perbandingan antara harga saham dan pendapatan per lembar saham - masih relatif rendah. Dengan po tensi peningkatan PER, meng indikasikan potensi harga saham akan meningkat di kemudian hari.

Tahun ini, tepatnya awal Juli nanti, JII akan memasuki usia ke tiga. Ten tunya, para praktisi syariah yang sejak awal membidani indeks syariah tak cukup berpuas diri dengan hasil yang ditunjukkan JII. Perlu usaha lebih keras untuk mendongkrak kinerja indeks syariah ini untuk lebih menggairahkan pasar bursa di Indonesia.

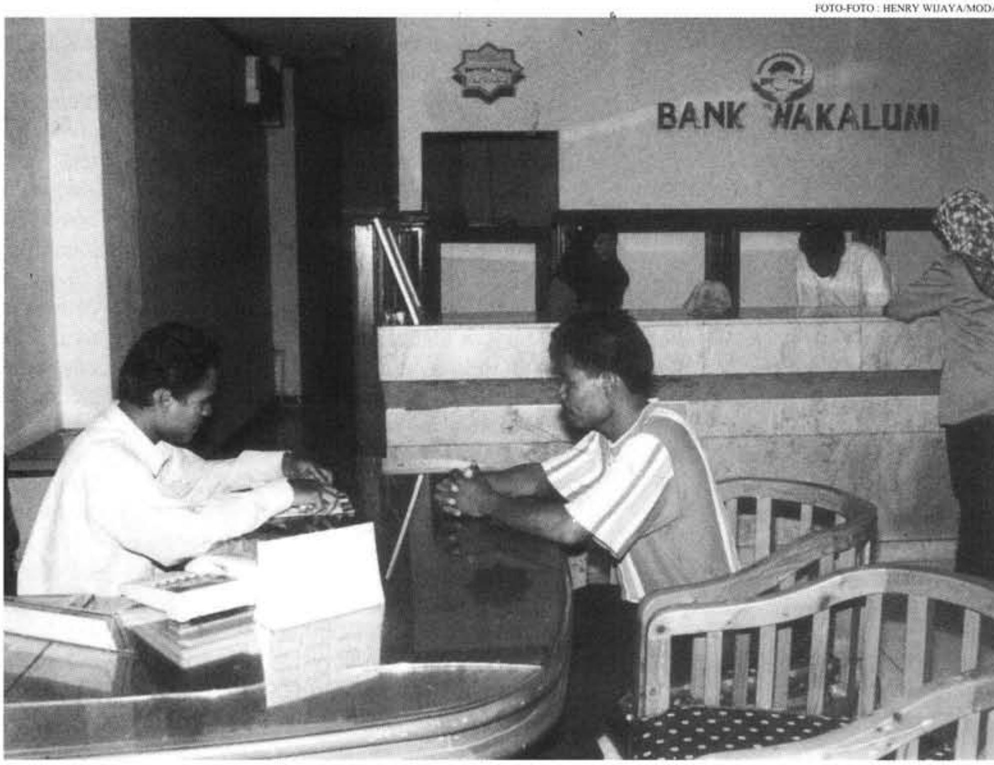
[K.Nugraha]

HENRY WIJAYA/MODAL



Bank Syariah Alumni Citibank

FOTO-FOTO : HENRY WIJAYA/MODAL



TRANSAKSI : KARYAWAN BPRS WAKALUMI MELAYANI NASABAH

BPR Syariah Wakalumi yang didirikan sejumlah alumni Citibank, kini aset-nya mencapai Rp9 miliar

Pada era akhir tahun 1980-an, muncul fenomena baru di berbagai kota besar di Indo nesia. Tumbuhnya gairah beragama di kalangan profesional muslim. Di banyak perkantoran bergensi yang selama ini dianggap 'jauh' dengan agama, tiba-tiba ada sekelompok muslim yang penuh gairah mempelajari Islam. Secara rutin mereka melakukan pengkajian terhadap ajaran agamanya.

Semangat mempelajari agama Islam itu juga muncul di lingkungan profesional muslim yang berkarir di Citibank, Jakarta. Hanya, kelihatannya, ada yang sedikit berbeda dengan kelompok penga jian di tempat lain. Aktivitas keagamaan para karyawan bank asal Amerika itu tak sebatas mempelajari ajaran agama Is lam. Lebih dari itu, mereka juga ingin mewujudkan ajaran agama dalam aktivitas sehari-hari.

Di antara kegiatan kelompok pengajian muslim Citibank adalah melakukan kegiatan sosial dan pendidikan bagi anak yatim, miskin, dan kaum dhuafa. Pada awalnya, kegiatan itu dilakukan dengan berbagai keterbatasan karena baru mengandalkan dana dari peserta pengajian.

Namun, ternyata perkembangannya cukup pesat. Dana yang terhimpun makin lama kian bertambah dan tidak lagi terbatas pada anggota pengajian aktif. Sejumlah donatur ikut menyumbangkan dananya untuk disalurkan kelompok pengajikan ini.

Dari situlah akhirnya muncul ide membentuk lembaga permanen agar aktivitas sosial dan pendidikan yang dilakukan bisa maksimal dan terkelola secara baik. Mereka pun sepakat men dirikan Yayasan Wakaf Karyawan dan



YUNI MADIATI, DIRUT BPRS WAKALUMI

Alumni Citibank atau Wakalumi. Di antara tokoh yang terlibat dalam yayasan ini adalah Zainul Bahar Noor, bekas Dirut Bank Muamalat Indonesia (BMI) dan Amir Batubara, yang kini masih aktif di Muamalat Institute.

Kegiatan sosial Yayasan Wakalumi yang hingga kini masih aktif dilakukan adalah bantuan untuk kegiatan pendidik an bagi anak yatim di Islamic Village, Tanggerang.

Tentu, juga ada bantuan sosial lainnya kepada umat yang membutuhkan. Mereka antara lain berada di daerah Ciputat dan Tanggerang.

Gairah untuk terus meningkatkan aktivitas sosial, tak berhenti di situ. Makin lama, kegiatan yang dilakukan Yayasan Wakalumi kian beragam. Dan, ini berarti bukan sekadar membutuhkan dana dalam jumlah yang memadai, te tapi juga dananya bisa tersedia secara kontinyu.

Di sisi lain, para aktivitas yayasan juga melihat ada sektor lain yang juga membutuhkan bantuan. Tentu, bukan santunan seperti yang diberikan pada anak yatim dan dhuafa. Mereka adalah para pedagang kecil yang banyak tersebar di berbagai tempat. Selama ini mereka umumnya menjadi 'makanan' rente nir dan tengkulak.

Nah, pertemuan dua 'kepentingan' itu yang mendorong Yayasan Wakalumi mendirikan Bank Per kreditan Raykat (BPR). Pada 9 April 1990, BPR Wakalumi resmi beroperasi dengan sistem konvensional. Sebenar nya, menurut Dirut BPRS Wakalumi, Yuni Madiati, para pendiri nya berkomitmen untuk mendirikan BPR syariah. Namun, peraturannya ketika itu belum mendukung. Ketika itu, juga belum ada satu pun bank di negeri ini yang menggunakan sistem syariah.

Memasuki tahun keempat, dorongan para pendiri untuk memiliki lembaga keuangan dengan sistem tanpa bunga, tak terbendung lagi. Kebetulan, ketika sudah sudah berdiri bank sya riah pertama di Indo nesia: Bank Muamalat Indonesia.

Menurut Yuni, pada tahun 1994 BPR Wakalumi bekerja sama dengan Bank Muamalat. Ini merupakan langkah awal BPR yang berlokasi pusat di Jln. Dewi Sartika, Ciputat, Jakarta Selatan ini, menuju sistem syariah.

Dalam kerjasama itu, BMI menyertakan modalnya di BPR Wakalumi hingga mencapai 49 persen. Dengan porsi saham sebanyak itu, tentu, BMI ikut ber tanggung jawab mengelola operasional bank. "Selain saham, manajemen Bank Muamalat pun masuk ke sini," ujar Yuni.

Bantuan teknis dan manajemen dari Bank Muamalat ini memang dibutuhkan BPR yang kini menempati gedung ber lantai tiga ini untuk mempersiapkan diri menjadi BPR syariah.

Dan, setahun kemudian, tepatnya pada tanggal 1 Januari 1995, BPR Wakalumi resmi beroperasi dengan sistem syariah dengan nama jual Bank Syariah Wakalumi.

Sejak itu, BPRS Wakalumi me nawarkan produk sesuai dengan syariah. Misalnya, untuk produk pengimpunan dana ada Tawakal (Tabungan Waka lumi), (Tahajud) Tabungan Haji Mudha rabah, (Taqwa) Tabungan Qurban Wa kalumi, Tazkia (Tabungan Zakat, Infak dan Shodaqah), dan Deposito Mudh arabah. Sementara produk penyaluran ada terdiri dari empat jenis. Mudha rabah, Murabahah, musyarakat, dan Al-Qardhul Hasan.

Dilihat dari sisi aset, BPRS Wakalumi mengalami kenaikan cukup pesat, terutama sejak masuknya BMI. Pada awal berdiri (1990), aset lembaga keuangan ini sekitar Rp1,86 miliar dan setahun setelah BMI masuk (1995) asetnya melonjak sampai Rp7,44 miliar. Asetnya sempat menurun hingga di bawah Rp7 miliar.

Namun, kemudian bersangsur naik hingga pada tahun 2001 dan 2002 aset BPRS Wakalumi masing-masing Rp7,9 miliar dan Rp9,48 miliar.

Perkembangan aset juga diikuti dengan penyerapan dana pihak ketiga. Pada tahun 2001 dan 2002, jumlah dana ini masing-masing sebanyak Rp3,57 miliar dan Rp5,04 miliar. Sementara dana yang dikembalikan ke masyarakat, pada perio de yang sama, tercatatat Rp6,06 miliar dan Rp7,30 miliar.

Khusus pembiayaan tahun 2001, mayoritas dana (48 persen) disalurkan pada sektor perdagangan, rumah makan, dan penginapan; sektor jasa 30 persen dan industri 20 persen.

Meski sempat mengalami kerugian, terjadi pada tahun 1995, BPRS Wakalumi kembali bangkit dan menhimpun keuntungan yang setiap tahun terus cenderung meningkat. Laba pada tahun 2000 dan 2001 masing-masing Rp223,49 juta dan Rp302,56 juta.

Dengan perkembangan bank yang kini memiliki empat kantor kas (Serpong, Cikupa, Balaraja, dan Pondok Aren) itu, wajar jika pada tahun 2000, kerjasama dengan Bank Muamalat diturunkan statusnya. "Sejak tahun 2000, alhamdulillah kami dipercaya mengelola sendiri," ujar Yuni.

Bersamaan dengan itu, alumni IPB yang bergabung dengan BPRS Wakalumi sejak berdiri ini menambahkan, share Bank Muamalat ikut berkurang dan kini tinggal 19,35 persen, sisanya Yayasan Wakalumi 5,58 persen, dan perorangan (116 orang) menguasai 75,05 persen. "Kepemilikan saham di BPRS Wakalumi terbuka untuk umum," katanya.

Tidak hanya dari sisi bisnis BPRS Wakalumi meraih kemajuan. Keber adaannya di pasar pun tampak menonjol. Gedung berlantai tiga yang menjadi kantor pusatnya, tampak megah dan tidak 'goyah' oleh sejumlah lembaga keuangan yang mengelilinginya.

[Furqon/Hendry]

MLM HALAL

Dewan Syariah Nasional akan segera menyusun fatwa mengenai haram halalnya bisnis multi level marketing. Apa saja poin yang harus dicermati.

HENRY WIJAYA/MODAL



MLM : PELANGGAN DI COUNTER AHADNET

Halal atau haramkah bisnis multi level marketing? Pertanyaan itu tampaknya memang cukup mengganggu para pelaku bisnis ini. Di satu sisi bisnis ini tampaknya potensial untuk menghasilkan pendapatan yang lumayan, di sisi lain beberapa praktik yang agak miring membuat para pelakunya was-was, bagaimana landasan syariahnya?

Keraguan ini tampaknya tidak akan berlangsung lama. Dewan Syariah Nasional DSN) satu lembaga di bawah Majelis Ulama Indonesia, akan segera menyusun satu fatwa mengenai bisnis MLM. "Tujuannya untuk bisa memberi kepastian pada para pelaku bisnis ini," ujar Mohamad Hidayat, salah seorang anggota Badan Pelaksana Harian DSN. Namun formulasi fatwanya nanti kelihatannya tidak akan langsung mengatakan MLM haram atau halal, melainkan memberi semacam kriteria, bagaimana yang bisa dikategorikan halal dan bagaimana pula yang terlarang hukumnya.

Umat Islam memang sulit menghindar dari fenomena bisnis MLM ini. Harus diakui skema MLM adalah suatu inovasi marketing yang jenial dan perkembangannya pun sangat pesat. Sehingga di pasar kita bisa jumpai puluhan bahkan mungkin ratusan jenis bisnis MLM. Namun umumnya ada dua pengkategorian besar dalam bisnis ini, yakni MLM yang bergerak di bidang keuangan MLM yang menekuni penjualan *consumer goods* seperti sejenis obat obatan, kosmetik dan kebutuhan sehari hari.

Dalam MLM bidang keuangan, ada satu jenis yang pernah dikenal sebagai Arisan Uang Berantai. Untuk "MLM sejenis ini banyak sekali yang harus diperjelas secara syariah, pertama apa usaha yang dijalankan oleh si pengelola MLM, kedua bagaimana akad yang terjadi antara pengelola MLM dan penanam dana, bagaimana transparansi keuntungan dan bagaimana juga pembagiannya," demikian dijelas Muhammad Syafii Antonio, salah seorang pengamat ekonomi syariah. Menurut Syafii, bila faktor-faktor itu tidak jelas maka hampir bisa dipastikan MLM jenis ini termasuk kategori yang mempraktikkan riba sehingga haram hukumnya. Tidak jarang di dalamnya juga terdapat modus penipuan. Untuk memastikan ada unsur penipuannya atau tidak,masyarakat bisa mengecek kebenarannya pada Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).

Tidak jarang di dalamnya juga terdapat modus penipuan.

Sedangkan pada MLM yang menjual *consumer goods,* modelnya lebih banyak lagi. Pada model ini, keuntungan yang didapatkan pengelola MLM dan anggota *networknya* adalah selisih antara harga beli (atau harga produksi) pengelola MLM dengan harga jual untuk masing masing tingkat *down line*. Agar tidak menyalahi syariah, Muhammad Syafii menyarankan, MLM harus memenuhi beberapa syarat di antaranya:

1. Adanya transaksi riil atas barang yang diperjualbelikan.
2. Tidak ada excessive mark-up harga barang, sehingga para anggota terzalimi dengan harga barang yang sangat tinggi, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.
3. Harga barang diketahui dengan jelas ketika transaksi
4. Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal.
5. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus antara orang yang awal menjadi anggota, dengan yang akhir
6. Pembagian bonus semestinya mencerminkan usaha masing-masing anggota
7. Barang atau jasa yang diperdagangkan bukan barang yang haram.

Tujuh syarat untuk menilai MLM itu ternyata belum cukup memadai. Muhammad Syafii masih menambahkan dua hal lagi agar MLM ini lebih banyak manfaatnya ketimbang mudharatnya. Dua hal itu adalah:

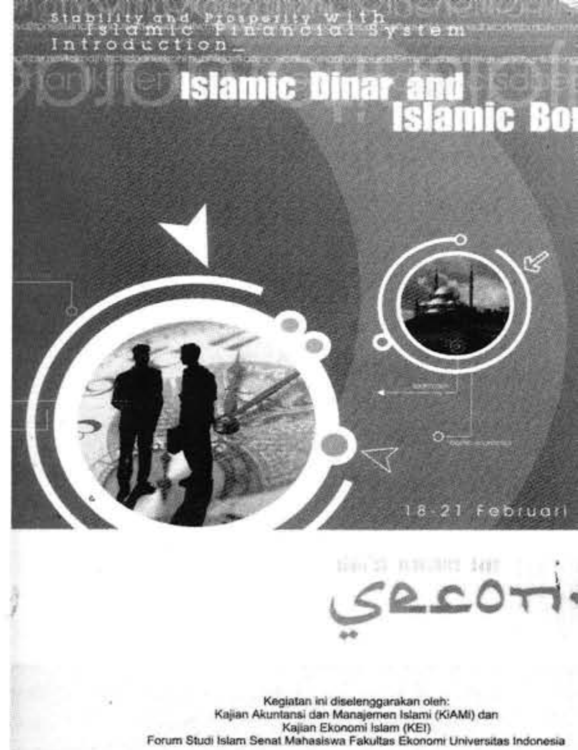
1. Sistem MLM ini tidak mendorong kepada pemborosan.
2. Tidak menitikberatkan pada barang-barang yang tersier ketika ummat masih bergelut dengan pemenuhan kebutuhan primer.

Tujuh poin di atas dan dua poin tambahan juga bisa dipandang sebagai benteng untuk menghadapi gempuran barang-barang asing, yang tidak kita ketahui kehalalan atau value added yang didapat umat. Maka Syafii pun menyarankan, hendaknya umat Islam mensiasati bisnis MLM ini. Sistemnya yang tidak melanggar syariah diadopsi, sedangkan seharusnya produk yang halal, dibuat oleh anak bangsa dengan sistem bonus yang adil serta berorientasi pada penenuhan kebutuhan dasar.

Boleh jadi saran-saran ini bisa memberikan kontribusi yang cukup sigfikan pada pembuatan fatwa haram tidaknya bisnis MLM. Kita tunggu saja hasilnya.

[Budi Setyanto]

Sosialisasi Ekonomi Islam ala Mahasiswa



Fossei ingin sosialiasikan ekonomi Islam melalui Ekspo Shariah Economics Dyas (Second) selama empat hari di Jakarta.

Gema ekonomi syariah merambah ke mana-mana. Lembaga keuangan, terutama perbankan dan asuransi, ramai-ramai melirik ekonomi syariah. Banyak perguruan tinggi membuka progam studi ekonomi Islam. Para mahasiswa juga tak ketinggalan. Mereka secara aktif melakukan pengkajian ekonomi syariah, baik secara formal maupun informal.

Di antara lembaga mahasiswa yang aktif melakukan kegiatan pengkajian dan sosialisasi ekonomi syariah adalah Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam (Fossei). Lembaga yang dibentuk oleh kelompok studi Islam dari berbagai perguruan tinggi di Indonesia ini, termasuk paling aktif melakukan kegiatan. Di antaranya, mereka memiliki agenda rutin yang digelar setiap tahun. Yaitu Ekspo *Shariah Economics Days* (Second).

Menurut Presidium Nasional Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam (Fossei) Ahmad Fauzie Nur, Ekspo Second 2003 terfokus pada tiga kegiatan utama: Seminar, ekspo dan workshop. Kegiatan dengan tema: *"Stability and Prospelity with Islamic Financial System, Introducing: Islamic Dinar and Islamic Bond,"* ini diharapkan menjadi sarana sosialisai nilai-nilai Islam, terutama ekonomi syariah. Karena itu, menurut dia, sebanyak mungkin pihak dilibatkan.

Ia mencontohkan dalam seminar, pembicara yang dihadirkan tidak hanya praktisi dari lembaga ekonomi syariah atau ulama, melainkan juga praktisi nonsyariah. "Barry Lesmana dari Citibank menyatakan kesediaannya menjadi pembicara pada kegiatan ini," ujarnya.

Selain itu, Rudjito (dirut BRI), Arwin Rasyid (Danamon), Junino Jahja (Indosat), Herwidayatmo (Bapepam); Subarjo Joyosumitro (director of SEACEN), Nor Mohamed Yacop (Malaysia), Umar Fadilo (Murobitun); para direktur bank syariah dan sejumlah praktisi lainnya, dijadwalkan menjadi pembicara sesuai tema masing-masing.

Begitu dengan kegiatan ekspo, menurut Fauzie, juga akan diikuti berbagai institusi bisnis syariah dan nonsyariah. Termasuk perusahan IT terkemuka dari Malaysia, Silver Lake, yang berpartisipasi selama dua kali Ekspo Second digelar. Tahun ini, pesertanya diperkirakan lebih banyak lagi. Ini sesuai dengan perkembangan yang ada, terutama dengan terus bertambahnya lembaga keuangan syariah.

Yang menarik dari kegiatan yang berlangsung selama empat hari itu adalah dilibatkannya pengusaha kecil dalam workshop. Menurut Fauzie, kegiatan ini bertujuan mempertemukan mereka dengan institusi bisnis syariah, terutama lembaga keuangan. "Kegiatan ini menjadi semacam intermediasi B to B (*business to business*), antara pengusaha kecil dan lembaga keuangan syariah. Selanjutnya, terserah mereka," dia menambahkan.

Selain itu, dalam rangkaian kegiatan kali ini juga diselengarakan workshop untuk mahasiswa dari berbagai daerah. Mereka, kata Fauzie, akan megikuti pendidikan tentang ekonomi Islam. Workshop diadakan di Pusat Kebu dayaan Jepang Universitas Indonesia, Depok.

"Kegiatan itu memang kurang ideal, namun setidaknya bisa memberikan pengetahun tambahan tentang ekonomi Islam bagi para mahasiswa dari daerah," katanya.

Pada ekspo sebelumnya, menurut Fauzie, yang juga Sekretaris Umum Forum Studi Islam Senat Mahasiswa FE UI, itu panitia menyelengarakan pelatihan ekonomi Islam. Namun, karena alasan keterbatasan panitia dibanding kan dengan jumlah kegiatan yang harus ditangani, maka tahun ini diganti dengan workshop. Kegiatan lain yang ditiada kan pada ekspo kali ini adalah bedah buku.

Melihat respon masyarakat, baik dari mahasiswa, dosen, praktisi ekonomi syariah dan nonsyariah, menurut Fauzie, Fossei meninginkan dalam jangka panjang kegiatan Ekspo Second menjadi lebih besar lagi, tidak hanya nasional, melainkan menjadi even skala regional ASEAN.

Keinginan itu sebenarnya tidak ber lebihan jika melihat perkembangan ekonomi Islam saat ini. Lembaga keuangan syariah, terutama perbankan dan asuransi, terus bertambah. Di Indonesia, misalnya, hampir seluruh lembaga keuangan konvensional melirik sektor ini. Bahkan, kini sistem keuangan syariah menyentuh produk finansial lainnya, seperti saham dan obligasi. Per kembangan lebih pesat terjadi di Malaysia.

Merebaknya sistem keuangan syariah itu, boleh jadi, yang menjadi pendorong munculnya berbagai program studi dan kajian ekonomi Islam di berbagai perguruan tinggi umum. Termasuk Fossei, yang kelahirannya dibidani para mahasiswa kajian Islam di kampusnya masing-masing. Karena itu, tak berlebihan jika ekonomi syariah kini menjadi 'virus' yang menyebar ke mana-mana.

[M. Furqon]

Sinergi BMI-Pegadaian di Gadai Syariah

BANK MUAMALAT

PEGADAIAN
MENGATASI MASALAH TANPA MASALAH

Menggandeng Bank Muamalat Indonesia (BMI), Perum Pegadaian 14 Januari lalu membuka unit layanan gadai syariah (rahn) di Cawang, Jakarta Timur.

Secara hirarki, unit gadai syariah bernaung di bawah Perum Pegadaian. Namun aktivitas usahanya menganut manajemen operasional yang terpisah dengan gadai konvensional. Prinsip pemisahan ini berfungsi untuk memisahkan transaksi syariah dengan tran-saksi konvensional yang berunsur riba.

Meski manajemennya terpisah, operasional *rahn* masih mengacu pada sistem gadai konvensional. Yakni memberikan pinjaman kepada nasabah dengan jaminan barang bergerak.

Namun yang membedakan, sistem ini tak memungut jasa berdasarkan besarnya pinjaman (bunga). Sebagai gantinya, agar biaya operasional tertutupi, pegadaian memungut jasa penyimpanan barang jaminan . Besarnya Rp 45 per lima hari untuk setiap nilai barang perhiasan seharga Rp 10 ribu, dengan ketentuan satu hari masa penyimpanan dihitung lima hari.

Dalam kerjasama pendirian rahn, BMI dan Pegadaian berbagai peran. BMI berperan dari sisi pendanaan, menyediakan dana pembiayaan tahap awal sebesar Rp 775 juta untuk satu rahn di Jakarta.

Sedangkan Pegadaian menyediakan investasi sarana, prasara-na, dan sumber daya manusia.

Rencananya hingga akhir tahun ini Perum Pegadaian akan membuka lima kantor cabang syariah, yakni di Jakarta, Bandung, Semarang, Yogyakarta, dan Surabaya.

(Spy)

Angkut Jamaah Haji, Saudi Airlines Rangkul Indonesian Airlines

FOTO : IST



Saudi Arabian Airlines (SAA) mengikat kontrak dengan Indonesian Airlines (IA) untuk mengangkut jamaah haji Indonesia. Kontrak kerjasama ini ditandatangani Desember 2002, dan berlaku efektif mulai musim haji tahun ini. Pemberangkatan perdananya sudah dilakukan 9 Januari lalu.

Dalam kontrak kerjasama ini IA menyediakan pesawat terbang B-747-300 beserta *crew*. Pesawat ini akan menerbangkan jamaah haji Indonesia ke Saudi dengan nomor penerbangan SA. Selain itu, IA juga akan melayani penerbangan haji khusus (ONH Plus) dari Surabaya dan Jakarta dengan pesawat B-747.

Lewat kerjasama ini diharapkan keterlambatan pesawat tak lagi terjadi agar jamaah haji Indonesia bisa mendapatkan pelayanan sebaik mungkin. Bagi IA sendiri, kepercayaan yang diberikan SAA merupakan cara untuk meraih kembali devisa.

(Rep)

Bank DKI Pun Akan Bersyariah

Makin banyak saja bank konvensional yang berancang-ancang terjun ke bisnis syariah. Setelah BII dan BCA menyuarakan tekadnya tahun lalu, awal 2003 ini giliran Bank DKI yang berkomitmen. ''Bila tak ada halangan, Insya Allah tahun ini kami akan mengembangkan bisnis syariah,'' ungkap Handoyo, Direktur Pemasaran Bank DKI.

Saat ini mereka sedang dalam tahap mengurus perijinan. Sembari menunggu keluarnya ijin, bank yang kini memiliki 80 outlet di Jakarta menyiapkan sumber daya manusia. Untuk itu mereka menggandeng beberapa institut pengembangan perbankan syariah sebagai pembimbingnya.

Menurut Handoyo, pertimbangan utama pihaknya terjun ke bisnis syariah karena memahami sistem ekonomi syariah lebih adil dan merakyat. Namun ia tak memungkiri aspek bisnis – potensi umat Islam yang besar dan belum sepenuhnya tergarap — juga ikut melatari .

Kelak, unit syariah Bank DKI siap membidik segmen ritel. Bidang ini dipilih karena mereka berpendapat segmen ritel lebih pas bila ditangani sistem syariah.(Spy)

FH UI Gelar Seminar Ekonomi Syariah

Akhir Februari Fakultas Hukum Universitas Indonesia (FH UI) akan menggelar seminar nasional bertajuk *"Menggagas Ekonomi Syariah yang Mantap Dengan Pembentukan Peraturan Perundang-undangan yang Baik".*

Menurut penyelenggara, ide seminar didasari masih kurangnya ketersediaan aturan perundang-undangan yang

memadai guna memayungi lembaga dan produk syariah. Padahal, saat ini perkembangan lembaga keuangan syariah begitu cepat, ditandai dengan kian banyaknya perusahaan konvensional yang membuka unit usaha syariah. Mulai dari bank swasta nasional dan asing, perusahaan asuransi pelat merah hingga PMA, berbondong-bondong mengikuti tren ini.

Fenomena kebangkitan ekonomi syariah ini selayaknya mendapat perhatian besar dari pemerintah. Khususnya dengan menyediakan regulasi yang memadai untuk mencegah terjadinya *moral hazard*.

Seminar yang akan berlangsung 25-27 Februari 2003 dan bertempat di Pusat Studi Jepang UI, Kampus Baru Depok, terbuka untuk umum.

Beberapa pembicara yang akan tampil seperti Menteri Kehakiman dan HAM Yusril Ihza Mahendra, Direktur Administrasi dan Keuangan Indosat Junino Jahja, dan Ketua MES Iwan Pontjowinoto.

Selain seminar, panitia juga akan menggelar pameran institusi keuangan syariah, institusi pendidikan syariah, produk-produk halal, dan berbagai lembaga bernafaskan Islami lainnya.

(UK)

PNM Akan Keluarkan Modal Ventura

Setelah sukses menerbitkan instrumen investasi reksadana syariah, PT Permodalan Nasional Madani (PNM) akan segera melepas pembiayaan syariah berupa modal ventura. Rencananya peluncuran perdana produk pembiayaan ala syariah ini bisa dilaksanakan akhir Januari ini.

Skim yang ditawarkan PNM adalah bagi hasil (*mudharabah*). Untuk produk pendanaan, skim yang digunakan *mudharabah muqayyadah* dan *mudharabah mutlaqah*. Dengan skim *mudharabah muqayyadah* pemilik dana bisa menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola.

Sedangkan untuk pendanaan *mudharabah mutlaqah*, pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola dalam mempergunakan dananya.

Untuk produk pembiayaan, PNM menawarkan dua skim, yakni *mudharabah* dan musyarakah. Dalam pembiayaan *musyarakah* ini, masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan setiap keuntungan dan resiko ditanggung bersama.

(Rep)

Outside

Potret Pertanian Hadapi Perdagangan Bebas

Dengan kepala tegak, para pejabat teras Indonesia terbang ke Meksiko Maret 2002 lalu untuk memenuhi undangan konferensi Asia Pasific Economic Coopera tion (APEC). Sedemikian pentingnya agenda ekonomi dunia itu, hingga Pre siden Megawati Soekarno putri yang memimpin delegasi. APEC bertujuan menciptakan perdaga- ngan bebas kawasan Asia-Pasifik, dan Indo nesia masuk di dalamnya.

AFTA

Dalam perhelatan yang dihadiri ratusan delegasi dari negara yang tergabung dalam APEC itu, Megawati dengan *jumawa* menyatakan kesiapan Indonesia bersaing dengan negara lain di arena persaingan bebas mulai 2010. Salah satu yang menjadi agenda penting dalam pertemuan adalah menegaskan kembali komitmen anggota APEC untuk 'mengharamkan'' praktek subsidi bidang pertanian di negara masing-masing. Tak terkecuali Indonesia. Indonesia telah membubuhkan tanda tangan kesepakatan itu.

Pertanyaannya sekarang, benarkah Indonesia telah siap membuka kran perdagangan sebebas-bebasnya dengan negara lain?. Karena tak sedikit pula yang pesimis. Jangankan menghadapi perdagangan bebas di kawasan Asia Pa sifik, memasuki *Asean Free Trade Area* (AFTA) Januari 2003 ini saja, suara miring dialamatkan kepada pemerintah karena dengan berani meniadakan kebijakan subsidi untuk petani.

Sebagai bangsa yang mandiri, suara pemerintah Indonesia di forum regional maupun internasional di satu sisi memang pantas diacungi jempol. Namun sayangnya, data di lapangan malah menunjukan kenyataan sebaliknya. Kondisi industri pertanian yang digerakan sebagian besar masyarakat Indonesia lambat laun digerus membanjirnya produk pertanian asal negeri tetangga.

Kita ingat bagaimana dalam beberapa tahun terakhir ini para petani padi menjerit, karena beras yang mereka hasilkan harus bersaing dengan produk asal Thailand dan Vietnam di pasar dalam negeri. Belum hilang pula dari ingatan kita bagaimana surat kabar daerah dan nasional merekam penderitaan petani tebu yang tak lagi bisa menikmati manisnya keuntungan dari hasil kebun tebu akibat membludaknya gula impor. Industri kopi dan cengkeh telah lama ''mati suri'' akibat merosotnya nilai ekspor.

Celakanya lagi, kran impor yang semakin longgar dibuka oleh pemerintah masih disertai penerapan bea masuk yang rendah. Akibatnya, produk asing makin merajai pasar domestik karena dijajakan dengan harga lebih murah dibandingkan produk lokal. Sementara petani Indonesia harus menelan pil pahit karena semakin menurunnya subsidi yang dicadangkan pemerintah. Belum lagi naiknya biaya produksi akibat pemerintah tak kunjung mampu memperbaiki kondisi makro ekonomi.

Himpunan Kerukunan Tani Indonesia (HKTI) membeberkan data yang menunjukan bahwa terdapat sekitar 10 komoditas pertanian yang tak akan mampu bersaing di arena AFTA tahun 2003 ini. Komoditas yang dimaksud adalah beras, gula, kedelai, tembakau, jagung, buah-buahan, bawang merah, bawang putih, benih, dan paham ayam.

Ketua Umum HKTI Siswono Yudo Husodo menilai, bila melihat kondisi daya saing pertanian Indonesia saat ini, maka liberalisasi perdagangan AFTA pada 2003 harus dicermati sebagai bahaya besar bagi hidup matinya pertanian Indonesia. Kesepuluh produk tersebut, jelasnya, tidak mampu bersaing di pasar regional dan internasional maupun

FOTO : IST



BUAH-BUAHAN IMPOR

pasar domestik. ''Kehancuran pertanian Indonesia akan terjadi,'' terangnya.

Bila tidak mampu mengelola persaingan bebas nanti, tegasnya, jutaan petani Indonesia akan kehilangan pekerjaan. Yang berarti, pangan bagi rakyat Indonesia akan semakin bergantung dari impor. ''Oleh karena itu, rata-rata produk tersebut masih membutuhkan perlindungan antara 5 sampai 10 tahun,'' ucap mantan menteri transmigrasi ini.

Sekadar gambaran bagaimana produk pertanian Indonesia terus tertinggal dari negara lain, sampai dengan pertengahan tahun 2002, menurut HKTI, produksi kakao Pantai Gading sudah mencapai 1,16 juta ton sedangkan Indonesia hanya 471.000 ton. Produksi kelapa sawit Malaysia sebesar 10,8 juta ton, sebaliknya Indonesia 9,2 juta ton.

Begitu pula dengan produksi karet Thailand sekitar 1,9 juta ton, sementara Indonesia hanya 1,7 juta ton. Di sektor tanaman padi, menurut data dari Departemen Pertanian, penurunan produksi terjadi akibat realisasi sasaran indikatif luas tanam padi musim tanam (MT) 2002-2003 periode Oktober hingga Desember 2002 tidak tercapai. Dari 2,34 juta hektare yang ditargetkan hingga Januari 2003 baru mencapai 1,64 juta hektare atau baru 70%

Produktivitas beberapa komoditi perkebunan Indonesia juga lebih rendah dibanding sejumlah negara pesaing. Produktivitas kopi Indonesia tecatat 0,7 ton per ha sementara Vietnam sudah mencapai 1,9 ton per ha. Tengok pula produktivitas kebun kelapa sawit Indonesia yang rata-rata baru 18 ton Tanda Buah Segar (TBS) sedangkan Malaysia sudah mencapai 24 ton per TBS per ha per tahun.

Tak heran, nilai impor produk pertanian Indonesia sejak tahun terus melonjak. Sementara ekspor terus mengalami penurunan.

Menurut Siswono, tanpa langkah-langkah yang tepat untuk meningkatkan produksi, tingkat ketergantungan pang an Indonesia dari impor akan semakin besar. Negara, tegasnya, perlu memberi rangsangan untuk peningkatan produksi dalam negeri dengan cara melindungi petani produsen dari serbuan pangan impor serta memberi insentif harga pang an di dalam negeri melalui instrumen bea masuk. ''Insentif lanjutnya, bisa subsidi produksi maupun pemberian subsidi ekspor, tarif impor yang tinggi, kuota tarif impor, kredit ekspor dan lain sebagainya,'' tuturnya.

HENRY WIJAYA/MODAL



ANCAMAN : PEMAIN LOKAL TERANCAM

Langkah untuk tetap menggulirkan subsidi kepada petani pun disuarakan oleh Burstanul Arifin. Pasalnya, jelasnya, isu subsidi sangat terkait dengan kepentingan nasional negara masing-masing. Bustanul mencontohkan, di Amerika Serikat saja, segala insentif benar-benar diupayakan untuk sektor pertanian.

Di mata negeri Paman Sam tersebut, jika penghapusan subsidi tersebut menguntungkan, mereka akan menggunakan isu *fair trade* ini. Sebalik- nya, lanjutnya, jika tidak menguntungkan, mereka akan mengenakan tarif dan subsidi yang besar.

Untuk itu, peneliti senior di INDEF ini mendesak pemerintah agar tetap memberikan subsidi dan mengenakan tarif impor terhadap produk pertanian asing untuk membantu petani meningkatkan produktivitas tanaman dan memperkuat peningkatan ketahanan pangan.

Dana yang cukup besar memang mesti dikucurkan pemerintah untuk mengembangkan industri pertanian nasional. Padahal, anggaran yang dialokasikan untuk sektor pertanian terbilang sangat kecil. Untuk Anggaran tahun 2002 ini, departemen pertanian hanya diserahi dana untuk pembangunan pertanian sekitar Rp 1,4 trilyun atau tidak sampai 2% dari total anggaran pembangunan sekitar Rp 100 trilyun. Anggaran tersebut terdiri dari Rp 519,290 milyar untuk dana ketahanan pangan, terutama untuk peningkatan produksi padi, dan Rp 880,71 milyar untuk agrobisnis, terutama untuk meningkatkan komoditas perkebunan seperti kopi.

Minimnya anggaran diakui oleh Menteri Pertanian Bungaran Saragih. Ia mengakui, anggaran dari pemerintah tidak memadai untuk membiayai pembangunan sektor pertanian. Na-mun, dia tidak bersedia menjelaskan berapa sebenar nya anggaran yang di butuhkan Dep-tan. "Kita tidak perlu ber bicara jumlah, se-bab ini berkaitan dengan ke mampuan pemerintah," ujarnya.

Maka dari itu, tegas Bustanul, pemerintah harus meningkatkan anggaran sektor pertanian untuk memperkuat daya saing komoditas pertanian di pasar lokal maupun internasional. Kenyataan minimnya anggaran, tegasnya, merupakan gambaran bahwa sektor pertanian mengalami peminggiran. Keberpihakan pemerintah terhadap kebijakan pertanian, ungkapnya, masih setengah hati. Ia membandingkannya dengan negara-negara di Asia yang kebanyakan masih berstatus negara berkembang. Anggaran yang mereka kucurkan untuk pembangunan pertanian rata-rata 15 persen dari total anggaran negara.

Sejumlah langkah penyelematan sektor industri pertanian nasional mutlak untuk segera ditempuh. Puluhan bahkan ratusan juta perut masyarakat Indonesia bergantung pada sektor yang telah digeluti selama ratusan tahun ini. Kita tentunya tak berharap pepatah *itik berenang di laut, mati kehausan,* akan menjadi kiasan potret industri pertanian Indo nesia masa depan. Sehingga, kita benar-benar bisa menyongsong persa-ingan di tingkat lokal, regional maupun interna-sional dengan kepala tegak.

[K.Nugraha]

Awas, Tergelincir BBM

Akhirnya pemerintah menjilat ludah sendiri dengan membatalkan kenaikan tarif telepon. Tarif dasar listrik dan sebagian BBM, jalan terus.



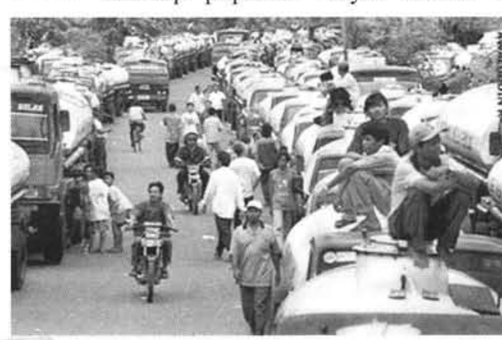


FOTO-FOTO : IST



''Saya berani mengambil kebijakan tidak populer,'' teriak Megawati di hadapan ribuan pendukungnya di Bali pada HUT ke-30 PDIP Januari silam. Sikap keras Presiden RI itu dilontarkan guna menanggapi maraknya kecaman terhadap langkah pemerintah menaikan harga bahan bakar minyak (BBM), telepon dan tarif dasar listrik (TDL).

Boleh jadi karena alasan popularitas pula, pemerintah akhirnya ''menjilat ludahnya sendiri''. Senin (20/1) yang lalu, rapat kabinet memutuskan untuk mengulur kenaikan tarif telepon, dan merevisi angka kenaikan sebagian jenis BBM. Perhelatan demonstrasi antikenaikan BBM yang digelar berbagai elemen masyarakat nampaknya membuat ciut nyali pengambil kebijakan di negeri ini akan kehilangan popularitasnya di mata rakyat.

Itulah ironi di negeri ini. Sejatinya, setiap kebijakan tidak ditempatkan sebagai ladang meraih popularitas belaka. Popularitas bila itu kata yang hendak dipakai, seyogyanya diartikan sebagai makna dukungan penguasa terhadap rakyatnya..

Namun, itulah yang tidak tercermin dari kebijakan pemerintah dalam menaikan tarif BBM-belakangan sebagian direvisi dan juga TDL. Kebijakan ini tidak populer karena memang tidak toleran dengan kondisi kritis masyarakat. Dengan dalih menyelamatkan defisit anggaran pendapatan dan belanja negara (APBN), subsidi BBM setiap tahun terus dipangkas.

Secara sosial, dampak kenaikan dua komponen tarif yang langsung bersentuhan dengan kebutuhan masyarakat tersebut sangatlah benderang. Peme rintah sampai saat ini terus menuai protes dari berbagai komponen masyarakat yang mulai geram dengan pemerintahan yang sempat dikenal mempunyai tim ekonomi berjuluk mentereng, *The Dream Team*. Masyarakat tak kuasa lagi menahan beban biaya hidup yang semakin mahal, buah dari kebijakan menaikkan BBM dan listrik.

Dampak sosial yang mengenaskan dibeberkan oleh Lembaga penelitian Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi Univesitas Indonesia (LPEM-FEUI). Walaupun lembaga riset ini dikenal sebagai lembaga yang anti kebijakan subsidi, mereka melansir kenaikan BBM akan berdampak tehadap populasi rakyat miskin di Indonesia.

Menurut LPEUM-UI, kenaikan tarif jelas mempengaruhi jumlah konsumsi penduduk miskin secara langsung, di samping memicu kenaikan harga-harga yang lain. Perhitungan LPEM-FEUI menunjukkan bahwa kenaikan BBM sebesar 3-39 persen, meningkatkan inflasi sebesar 0,92 persen.

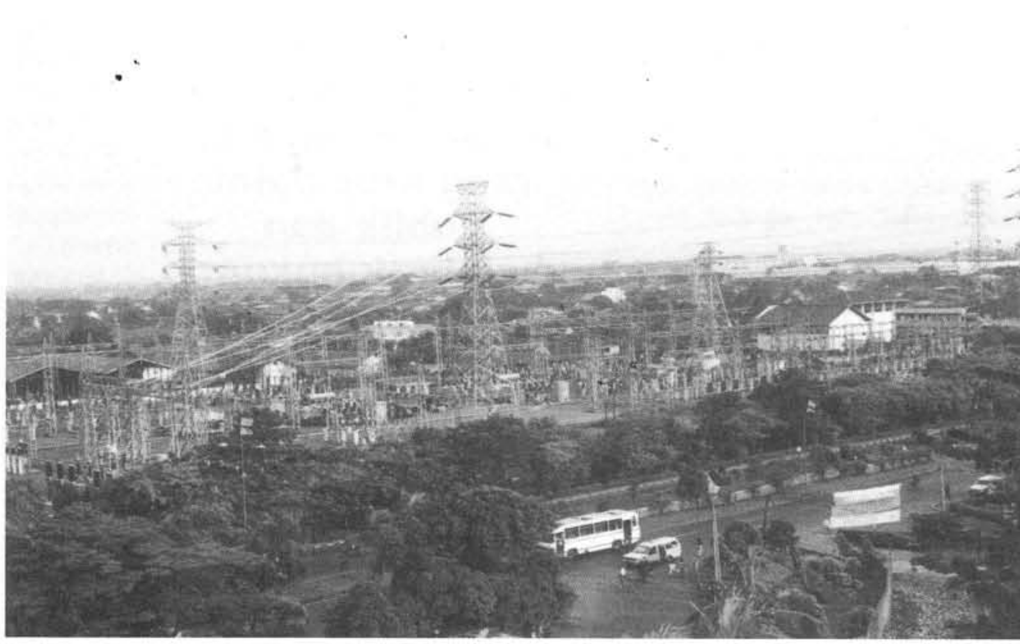
Bedasarkan indikator tersebut, serta menggunakan data National Salt Consumption Survey (Susenas), LPEM-FEUI menunjukkan bahwa kenaikan BBM dan TDL sebesar 30 persen akan meningkatkan jumlah orang miskin sebesar 1,1 persen atau 2,3 juta orang. Bila kenaikan sampai 50 persen, maka jumlah penduduk miskin meningkat sebesar 1,7 persen atau sekitar 3,5 juta orang. ''Naif bila kita mengatakan bahwa kenaikan BBM tak berdampak pda orang miskin,'' terang Muhammad Chatib Basri.

Lebih lanjut, ekonom LPEM-FEUI

ini menjelaskan bahwa angka tersebut bisa diturunkan jika pemerintah melakukan program kompensasi dengan beras murah seharga Rp. 1.000 perkilogram dan pembebasan uang Sumbangan Penyelenggaraan Pendidikan (SPP). Bila itu dilakukan, persentase penduduk miskin akan turun menjadi sebesar 2,4 persen atau sebesar 5 juta orang.

Data di atas jelas menunjukan bahwa dampak sosial terburuk akibat kenaikan harga BBM mesti ditelan masyarakat. Apa lagi kita semua paham bahwa dana kompensasi yang dikucurkan pemerintah selama ini, tingkat kebocorannya sangat tinggi.

HENRY WIJAYA/MODAL



LISTRIK: SECARA BERKALA NAIK.

Bila dampak sosialnya demikian jelas, reaksi keras para pengusaha yang juga menentang kenaikan BBM dan listrik, cukup menggambarkan bagai mana sektor ekonomi pun ikut goyah. Ini kali pertama dari pengalaman ke naikan BBM sebelumnya, di mana para pelaku usaha bersama dengan buruh melakukan aksi demonstrasi ke jalan menuntut pembatalan kenaikan kedua tarif tersebut.

Para pelaku usaha mulai gerah dengan kenaikan BBM yang terus berlangsung setiap tahun, sehingga menaikkan biaya operasional usaha mereka. Posisi mereka ikut terjepit. Para pengusaha sulit menghindar untuk tidak menaikkan harga jual walaupun berarti daya beli masyarakat akan semakin menurun.

Kekawatiran semakin memuncak, melihat kenyataan masih minimnya kucuran kredit dari sektor perbankan kepada sektor riil. Enggannya sektor perbankan menyalurkan kredit kepada pengusaha tak lepas dari kenyataan pemerintah yang tak kunjung mampu memperbaiki kondisi makro ekonomi Indonesia. Kaum buruh berharap-harap cemas akan nasib mereka, bila perusahaan tempat mereka bekerja tiba-tiba berheti beroperasi. Yang berarti, PHK di depan mata.

Kenaikan BBM dan listrik dipastikan akan mendongkrak inflasi. Koreksi harga BBM tidak menurunkan harga barang lain yang sudah melonjak

Berbicara makro ekonomi, kenaikan BBM dan listrik dipastikan akan me nyumbang angka inflasi yang pada tahun ini yang ditargetkan berada di bawah dua digit. Pemerintah boleh saja berdalih bahwa kebijakan menaikan secara serempak tarif BBM dan listrik justru akan menahan laju inflasi. Namun, tidak semuanya sepakat dengan pemerintah.

Badan Pusat Sta tistik (BPS) memper kirakan kebijakan pemerintah yang me naikkan tarif dasar listrik, BBM dan tarif telepon akan mendorong inflasi bertambah hingga mencapai dua persen.

Pendapat serupa diutarakan pula oleh INDEF. Prediksi kenaikan tingkat inflasi dari lembaga riset ini, sedikit di atas perkiraan BPS. INDEF memperkirakan kenaikan harga BBM, telepon dan TDL akan menyebabkan inflasi 2003 meningkat 2,1 persen.

''Kenaikan harga secara serentak, justru dapat menyebabkan penyesuaian-penyesuaian yang dapat dilakukan masyarakat secara berlebihan dan drastis,'' tutur peneliti INDEF, Imam Sugema.

Dengan demikian, inflasi pada 2003 yang diperkiraan sebesar 9,7 persen, bisa melonjak menjadi 11,8 persen. Kesimpulannya, target untuk menahan inflasi di bawah dua digit akan meleset, seperti juga yang terjadi pada tahun 2002 lalu.

Disebutkan juga oleh Imam, dengan meningkatkan inflasi berarti kenaikan biaya hidup dan penurunan daya beli masyarakat, maka permintaan terhadap barang-barang konsumsi akan dipengaruhi secara negatif. Untuk kelompok menengah pengaruh yang dirasakan adalah penurunan permintaan terhadap barang-barang sekunder dan tersier, seperti sandang dan papan.

Sedangkan pengaruh terhadap kelompok miskin, ulasnya, tidak akan secara langsung, terutama dalam hal penurunan daya beli terhadap kebutuhan pokok. Yang paling mengkhawatirkan adalah penurunan konsumsi pangan akan disertai dengan penurunan kualitas konsumsi pangan. Karena inflasi juga berakibat pada penurunan kualitas sumber daya manu-

sia, terutama untuk lapisan bawah.

Dengan demikian, implikasi inflasi yang bersifat jangka pendek adalah penurunan daya beli, juga akan berimbas terhadap pertumbuhan ekonomi. Sedangkan implikasinya yang bersifat jangka panjang adalah rendahnya kapasitas produktif dari sebagian masya rakat.

Menyinggung masalah pertumbuhan ekonomi, rasanya sulit kita memba yangkan akan mencapai 5% pada tahun 2003 ini. Pasalnya, pada tahun 2003 lalu saja, pertumbuhan ekonomi yang hanya mencapai 3,5%, lebih banyak disumbang oleh konsumsi masyarakat.

Padahal kini tingkat konsumsi masyarakat dipastikan menurun, karena kenaikan BBM dan listrik menyebabkan lonjakan harga-harga kebutuhan masyarakat.

Pengurangan subsidi BBM sejak awal memang diarahkan untuk menambal APBN yang mengalami ''pendarahan''. Karena tidak lagi menganut anggaran berimbang, otomatis, defisit APBN yang terjadi selama ini, sepenuhnya tidak lagi bisa ditutupi utang luar negeri.

Selain pengurangan subsidi BBM, kebijakan lain yang diandalkan untuk menutupi bolong di APBN adalah intensifikasi dan ekstensifikasi pajak serta privatisasi sejumlah Badan usaha Milik Negara (BUMN).

Sekilas memang, proses penyelamatan anggaran guna mencapai kestabilan fiskal mesti dilakukan bila tak ingin terjadi krisis anggaran.

Namun, pengorbanan masyarakat untuk menyelamatkan defisit anggaran inilah yang terbukti tidak diiringi oleh penciptaan keadilan ekonomi oleh pemerintah.

Dalam RAPBN 2003 pemerintah menargetkan defisit sebesar 1,8 persen atau mencapai Rp38,7 triliun. Ketika pemerintah memutuskan untuk memangkas subsidi BBM bagi masyarakat guna kepentingan meminimalkan defisit, di sisi lain, bunga obligasi rekap yang

Yang lebih menyakitkan rakyat, pemerintah berani menantang arus opini publik dan melabrak hukum, dengan memberikan *release and discharge* kepada konglomerat.

notabene merupakan dana talangan bagi para pengusaha kelas kakap masih terus dibayar pemerintah. Setiap tahun, pemerintah mengeluarkan dana lebih Rp 50 triliun untuk membayar bunganya.

Jumlahnya pun terbilang besar yakni mencapai Rp60 triliun. Padahal, obligasi rekap ini masih akan terus menyumbang defisit kepada anggaran sampai tahun 2009.

Yang lebih meyakitkan lagi, pemerintah berani menantang arus opini publik dan melabrak aspek kepastian hukum, dengan memberikan *release and discharge* kepada pengusaha yang selama ini terbukti tidak mempunyai itikad baik membayar utang. Padahal utang mereka itulah yang kini membebani anggaran. ''Itu lebih baik, daripada tidak dapat sama sekali,'' jawab pemerintah enteng menanggapi protes keras atas kebijakan tersebut.

Jika saja pemerintah tegas dalam hal ini, maka uang triliunan rupiah bisa diselamatkan, sekaligus bisa melepaskan anggaran dari jeratan pembayaran bunga obligasi rekap.

Pada dasarnya kebijakan pengurangan subsidi BBM dan kenaikan TDL, menjadi bagian dari kehidupan rakyat dalam beberapa tahun belakangan ini.

Terbukti, kenaikan harga BBM dan tarif lain yang terjadi sebelumnya tidak menimbulkan gejolak yang berarti. Namun, masyarakat akan berbalik melakukan penentangan ketika mereka mengetahui bahwa pengorbanan mereka tidak diiringi dengan keadilan ekonomi.

Hati mereka teriris ketika sekelompok pencuri kelas kakap yang terbukti telah mengisap uang di negeri, malah melenggang tak terjerat hukum karena terlibat KKN dengan pemerintahan yang korup. Sementara masyarakat, semakin sarat dengan beban hidup.

[K. Nugraha]



HENRY WIJAYA/MODAL

PROTES : BERAGAM DEMO MENOLAK KENAIKAN HARGA BBM



SOFYAN S. HARAHAP

Propenas dan Ekonomi Syariah

Pada seminar yang disponsori Bank Indonesia pada tanggal 24 Desember 2002, bertema: "Pernah *Stakeholder* dalam Pengembangan Industri Keuangan Perbankan Syariah" ada hal yang sangat menarik dalam belum pernah terungkap ke permukaan. Itu disampaikan Wismana A Suryabrata, Direktur Keuangan Negara dan Analisa Moneter, Bapenas. Ia menyatakan bahwa dalam UU No 25 tahun 2000 tentang Program Pembangunan Nasional (Propenas) 2000-2004 sebenarnya sudah tercantum rumusan kebijakan Pembangunan Nasional yang berkaitan dengan pengembangan ekonomi syariah.

Propenas 2000-200

Repeta (Rencana Pembangunan Tahunan yang merupakan penjabaran dari Propenas telah mencantumkan program pembangunan di bidang ekonomi khususnya dalam Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah. Dalam Repeta tahun 2003 disebutkan langkah langkah pokok bidang pengembangan Lembaga Keuangan, yang dalam poin kedua jelas disebutkan: ''Mendorong pengembangan BPR dan Bank yang melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah.''

Yang menjadi pertanyaan kita sejauh mana kegiatan yang dilakukan pemerintah selaku yang wajib melaksanakan Prope nas itu dalam bidang ini.

Kapitalisme Global

Dalam wacana pembangunan nasional masa depan banyak input yang kita dengar adanya keraguan terhadap IMF dan pelaksanaan pembangunan saat ini untuk mengatasi krisis ekonomi. Keraguan itu bukan saja di Indonesia tetapi juga di tingkat dunia baik dari akademisi maupun dari mantan birokrat. Salah satu kampanye yang intensif dilontarkan oleh Joseph Stiglitz, peraih Nobel bidang ekonomi tahun 2001 yang mengkritik tajam peranan IMF dan bank Dunia, globalisasi dan formula IMF dalam membantu ekonomi dunia ketiga. Secara empiris beberapa negara dunia ketiga seperti Brazil, Argentina dan Indonesia selalu dijadikan bukti ketidak efektivan IMF dalam mengatasi krisis ekonomi negara negara itu.

Ditingkat nasional Dr Sritua Arif (Allah yarham) merupakan tokoh yang gigih melakukan penelitian empiris yang membuktikan bahwa modal asing bukan rahmat tetapi justru menghisap sumber kekayaan nasional dalam berbagai bentuk. Bahkan justru dalam berbagai kampanye dan demonstrasi antiglobalisasi dan anti kapitalisme disebutkan bahwa agenda IMF adalah agenda korporasi besar yang ingin menguasai sumber sumber ekonomi dunia ketiga secara tidak adil. Terakhir privatisasi yang diwajibkan IMF khususnya BCA dan Indosat sudah menuai badai dan jelas sekali kepentingan nasional akan terusik dan kerugian rakyat tampak sekali dalam proyek privatisasi itu. Privatisasi sudah diselewengkan menjadi proyek "jual aset" rakyat. Kevin Philips dalam 2 karya besarnya menyoroti sistem kapitalisme di Amerika. Beliau berkesimpulan sistem ini telah menjadikan yang kaya semakin kaya dan yang miskin semakin miskin. Ini menunjukkan ada hal yang tidak benar dari sistem kapitalisme karena ia bersifat ribawi yang diharamkan Allah.

Ekonomi Syariah

Dalam situasi itu, ekonomi syariah mendapat tempat dalam wacana ekademisi dan praktisi. Kendatipun dalam wacana akademisi masih didominasi cara-cara normatif namun dalam implementasi di beberapa bidang khususnya dalam bidang perbankan telah menunjukkan beberapa signal positif dalam menjawab kelemahan ekonomi kapitalis. Sistem ekonomi syariah yang tidak hanya mencakup *"non-interest economic system"* dalam sektor perbankan khususnya di Indonesia menunjukkan keunggulan dalam hal ketahanan dalam badai fluktuasi ekonomi serta kemampuannya menggerakkan ekonomi riil.

Menurut data BI, perbandingan antara dana pihak ketiga yang masuk (deposit) dengan dana yang dilemparkan kembali kemasyarakat (*financing*) di bank syariah adalah 127 %. Ini berarti dana masyarakat (deposit) seluruhnya (100%) dilempar kemasyarakat untuk pengembangan sektor riil yang menambah kesempatan kerja. Bahkan 27 persen dana perusahaan dilempar juga ke masyarakat. Di kalangan bank konvensional angka ini hanya 47% ini berarti sebesar 53 % diparkir di tempat yang bukan untuk menggerakkan ekonomi rakyat antara lain bisa di pasar uang dan modal yang bersifat spekulatif.

Secara normatif Ekonomi syariah adalah sistem ekonomi yang terbaik (*la yu'la alaih, khaira ummattin*) karena aturannya berasal dari Sang Pencipta. Jika disana sini belum mampu memiliki kualitas terbaik di segala bidang maka pasti kesalahan adalah dalam memahami dan menerapkannya. Dalam menerapkan kemungkinan besar belum seluruhnya syariah atau ada oknum oknum di dalamnya yang memang belum melaksanakan syariah atau penerapan sistem itu belum kaffah (*integrated).* Tugas kitalah selaku akademisi untuk melakukan kajian terus menerus untuk membuktikan dan mencari pola yang terbaik dalam perumusan dan penerapannya. Terbaik disini bersifat universal bukan saja bagi penganut agama Islam tetapi bagi seluruh alam termasuk penghuni alam kelas satu yaitu manusia dan juga makhluk flora dan fauna yang didesain hidup secara *simbiosis mutualis* dalam sistem dan idiologi dunia akhirat yang terpadu.

Kebijakan Nasional.

Sebagai pemeluk mayoritas kalau benar benar negara demokratis maka seorang politikus yang jujur, *fair* dan objektif akan mengadopsi idiologi dan praktek konsituennya dalam berbagai bidang. Seorang akademisi akan menerapkan sistem yang secara empiris dan teoretik lebih baik tan pa dikotori dan digagalkan oleh kepentingan subjektifnya. Tren kapitalisme yang semakin pudar dan telah tebukti telah melahirkan krisis multidimensi dan tidak mampu memperbaiki krisis ekonomi khususnya di Indonesia sudah saatnya kita melakukan pemikiran ulang terhadap kebijakan dasar pembangunan nasional kita. Pemikiran Bung Hatta (khususnya koperasi) dan sebahagian pemikiran Bung Karno (khususnya independensi, berdikari) dan Kwik Kian Gie, Thoby Mutis, kita kaji dan disesuaikan dengan konsep ekonomi syariah. Pintu sudah ada, kendaraan sudah tersedia, Propenas dan Repeta sudah jelas mencantumkan pengembangan perbankan syariah, maka sewajarnya rakyat, Universitas, Parpol dan pemerintah khususnya Kantor Menko Ekuin dan Departemen Keuangan, Bappenas lebih intens melaksanakan keinginan rakyat ini. Jangan lagi diam seribu bahasa seperti selama ini.

Sofyan S Harahap, Dosen Universitas Trisakti

Dipojokkan tapi Dibutuhkan

Pasar muslim semakin menarik bagi para investor. Bukan hanya di negara-negara Islam, juga di negara-negara di mana muslim hanya merupakan minoritas, seperti di Inggris.



MANZIL IJARAH: TIDAK ADA MARK-UP

Meski secara politis umat Islam secara global tengah terpojok, pasar umat Islam tetap saja dilirik sebagai pasar yang menjanjikan. Lihat saja apa yang dilakukan oleh sebuah bank investasi asal Australia. Macquarie Bank Ltd demikian nama bank itu, kini masuk ke Labuan, Malaysia untuk menambah jajaran jumlah perusahaan yang memberi jasa keuangan di sana.

Chairman untuk Macquarie Asia, Paul Ow, mengatakan pihaknya akan hadir sebagai International Offshore Financial Centre (IOFC). Jelas terlihat, perusahaan ini membidik dana-dana dari dunia Islam yang sangat besar, yang tersedia secara global. "Dengan penerbitan sejumlah instrumen finansial islami kami berharap bisa menggaet investor yang berminat dalam kesatuan aset kami," kata Ow. Pilihan pada Labuan memang tak salah, karena kawasan ini dirancang oleh pemerintah Malaysia sebagai kawasan dengan sistem devisa bebas. Sehingga berapa pun besarnya uang keluar masuk, tak ada masalah. Selain itu, instrumen keuangan yang dikembangkan di sana sebagian besar berbasis syariah.

Bank yang tercatat di di Bursa Efek Australia ini memiliki total aset grup lebih dari 16,1 miliar dolar AS, dengan lebih dari 13,6 miliar dolar AS dalam bentuk dana likuid yang berada di bawah kendali administrasi dan manajemen. Kelompok usaha ini mengelola portofolio yang terdiri atas jalan tol, kelistrikan, bandara, jaringan komunikasi dan aset prasarana secara global.

Salah seorang eksekutifnya, Jamelah Jamaluddin mengatakan, sesuai dengan niat awalnya, pihaknya akan lebih fokus pada instrumen keuangan yang dijiwai dengan roh syariah, yang rasa-rasanya bisa diterima dalam aturan hukum manapun. "Kami memiliki produk-produk yang dapat dikembangkan berdasarkan prinsip-prinsip syariah," katanya. Perusahaan bank ini memutuskan berbisnis di Labuan, bukan hanya karena kawasan ini memiliki keunggulan-keunggulan yang menarik, "Melainkan juga karena memilki konsekuensi biaya yang paling murah dalam bisnis *offshore finance*," ujar Jamelah.

Sebelum terjun ke Labuan, perusahaan ini memang telah membuka cabang di tempat lain di Malaysia. Macquarie (M) Sdn Bhd, yang didirikan sejak lima tahun lalu itu, telah terlibat dalam berbagai pendanaan proyek, advisor untuk penyusunan struktur keuangan, merger dan akuisisi, dan transaksi silang leasing. Dalam tiga tahun terakhir, perusahaan ini telah berpartisipasi di 11 transaksi senilai RM 12 miliar, sebagian di antaranya menggunakan instrumen keuanagan islami.

> Selama ini, minoritas islam di Inggris mendapatkan pelayanan jasa yang sangat tidak memadai.

Pasar Muslim Inggris

Pasar muslim yang menarik ternyata tidak hanya ditemukan di negara-negara dengan mayoritas penduduk Islam. Di Inggris pun umat Islam di sana mulai dilirik sebagai pasar yang potensial. Salah satu buktinya adalah layanan baru yang diberikan oleh pialang saham Redmayne Bentley. Pialang ini membuka jasa perantara pembelian saham yang secara khusus ditujukan untuk populasi muslim di Inggris. Selama ini, minoritas Islam di



BANK: MENAWARKAN BAGI HASIL

Inggris memang mendapatkan pelayanan jasa yang sangat tidak memadai.

Tentu saja yang dimaksud pelayanan jasa untuk muslim adalah dengan mengakomodasi prinsip-prinsp syariah, di antaranya pembayaran tanpa bunga. Dalam *dealing* saham yang biasa akan timbul masalah bagi kaum muslim, karena melibatkan bunga dalam traksaksinya.

Langkah perusahaan pialang ini rupanya seiring dengan niat pemerintah Inggris untuk lebih banyak memberi kemudahan pada tiga juta muslim Inggris yang ingin mendapatkan hipotik, tanpa harus melanggar keyakinan agamanya. Hipotik islami, selama ini, dilakukan dengan cara pihak bank membeli properti, kemudian menjual properti itu kepada pembeli dan pembeli pun membayar secara angsuran. Dalam transaksi – dalam ekonomi syariah dikenal dengan skim *murabahah* — ini bank tidak melibatkan bunga. Namun bank diizinkan menaikkan harga jual properti itu untuk meraih untung. Namun repotnya, karena kepemilikan berubah dua kali, maka pajak atas traksasksi ini pun dikenakan dua kali. Akibatnya harga rumah pun menjadi terlau mahal. Inilah yang oleh pemerintah Inggris dinilai kurang adil bagi masyarakat muslim.

Seorang anggota masyarakat muslim senior dan kalangan industri hipotik berharap pemerintah mengubah undang-undang, untuk membantu kaum muslim Inggris agar lebih mudah dan murah memiliki rumah. Salah satu cara yang diusulkan adalah dengan menghapus sistem dobel pajak yang dialami pembeli properti dengan sistem islami.

Selain skim murabahah, sejak 1999 di Inggris juga dikenal skim manzil ijara (semacam sewa beli atau *leasing*). Melalui skim ini, pihak bank menjual properti kepada anggota masyarakat sesuai dengan harga pembeliannya, alias tidak ada *mark-up* harga. Namun ketika pembeli mengangsur bayarannya kepada bank, terdapat tiga komponen pembayaran, yakni *pertama* adalah cicilan harga rumah sesuai dengan nilai pembelian yang dilakukan bank. Komponen *kedua* adalah harga sewa atas properti tersebut selama belum bisa dilunasi oleh pembeli. Sedangkan komponen *ketiga* merujuk pada biaya asuransi yang dibayar pihak bank. Skim ini lumayan diminati, ini terlihat dari derasnya aplikasi – kurang lebih 20 aplikasi per minggu — untuk memanfaatkan skim manzil ijara.

Tampaknya, lembaga-lembaga keuangan Inggris harus belajar dari Amerika Serikat untuk soal menyediakan properti rumah dengan skim ijara ini. Sebuah perusahaan di AS, American Finance House Lariba (AFHL), telah berhasil mengembangkan bisnis properti perumahan tanpa melibatkan bunga dalam pembiayaannya (lihat MODAL No 3/Januari 2003). Melalui skim *ijarah wa iqtinaa (lease to purchase*) yang telah dikembangkan sejak 1987, AFHL telah membangun lebih dari 100 ribu rumah di seluruh AS.

Lima ribu Jutawan Muslim

Awal tahun ini, satu laporan dari Datamonitor analis menyatakan bahwa pasar untuk produk-produk keuangan berbasis islam akan tumbuh secara mengagumkan. Ini akan menjadi bisnis yang sangat menguntungkan. Diperkirakan di seluruh Inggris, terdapat lebih dari 5.000 jutawan muslim dengan aset likuid lebih dari 3,6 miliar pounsterling.

Peluang pasar itulah tampaknya yang membuat satu perusahaan properti berbasis syariah di Bahrain, merencanakan mendirikan bank retail syariah di Inggris, dengan modal dasar 50 juta poundsterling atau US$78 juta untuk melayani kebutuhan warga muslim di negara itu. *Islamic Joint Venture Partners* (IJVP) menyatakan telah bicara dengan pihak otoritas moneter di Inggris untuk mendapatkan izin bagi perusahaannya beroperasi di Inggris, dengan nama *Islamic House of Britain*. "Satu kajian yang dilakukan periset independen memperlihatkan bahwa pasar ritel perbankan di Inggris merupakan pasar yang sangat atraktif, khususnya bagi *Islamic House of Britain*," ujar Adnan Youssif, chairman IJVP. "Kami sangat tertarik untuk menggaet pasar muslim di Eropa yang jumlahnya akan segera mencapai 13,8 juta manusia," tambahnya, sebagaimana dikutip **www.islamic-banking.com**.

[Budi Setyanto]



HSBC: PUNYA DIVISI SYARIAH

Industri Film Iran

Dari Cannes Mengganggu Dominasi Hollywood

Usai menyaksikan pemutaran perdana film *White Balloon* di Festival Film Telluride 1995, Werner Herzog -- kritikus film Jerman -- mengatakan; "Apa yang saya saksikan malam ini adalah sebuah fenomena masa depan. Sebuah film terbaik telah lahir di Iran."

Masa depan yang dimaksud Herzog terjadi tidak lama. Dua tahun kemudian, dunia terbelalak menyaksikan *Taste of Cherries* -- film karya sutradara Abbas Kiarostami -- memenangkan **Palme d'Or** di Festival Film Cannes. Herzog tersenyum menyaksikan ramalannya menjadi kenyataan. Ia juga tidak terkejut tatkala *Children of Heaven* karya Majid Majidi menyabet penghargaan tertinggi di Festival Film Venice dan Festival Film Toronto.

Di Indonesia, *Children of Heaven* dan sejumlah karya terbaik sutradara Iran lainnya menjadi pembicaraan banyak pemerhati film. Di rumah-rumah kalangan kelas menengah berpendidikan, anak-anak menyimak pelajaran bagaimana bertanggung-jawab terhadap keluarga dan orang tercinta dari dua bocah kakak-beradik yang miskin. Lewat promosi primitif, atau dari mulut ke mulut, keping VCD film ini melanglang dari satu ke lain rumah.

Tahun-tahun berikutnya, juri di Festival Film Cannes tidak asing lagi dengan kehadiran karya-karya terbaik



Iran. *The Apple* dan *The Blackboard,* keduanya garapan sutradara muda Samira Makhmalbaf -- putri sutradara kondang Mohsen Makhmalbaf -- menyabet **Jury Prize** di Cannes. Bersamanya, *A Time for Drunken Horses* dan *Djomeh* -- keduanya karya Bahman Ghobadi dan Hassan Yektapanah meraih **Camera d'Or**.

Di Festival Film Venice 2000, Herzog memeluk erat sutradara Jafar Panahi setelah *The Circle* terpilih sebagai penerima Grand Prize. Herzog bukan juri. Sebagai pengamat film dan kritikus ternama, sejak awal Herzog telah memperkirakan *The Circle* akan memenangkan penghargaan bergengsi itu.

Dari Cannes dan Venice, dan setelah sekian kali mengejutkan masyarakat industri film Eropa, film-film Iran menjamah pantai AS. *Taste of Cherries*, *The*

Apple, *The Circle*, *Children of Heaven*, dan puluhan film lainnya, diputar di banyak bioskop serta ditawarkan dalam bentuk VCD. Tidak disebutkan berapa juta dolar yang berhasil ditangguk film-film itu dari pasar AS. *Children of Heaven* masuk nominasi Oscar untuk kategori film asing terbaik. Memang tidak satu pun penghargaan diraih. Namun, kesederhanaan dan sentuhan sensitivitas kemanusiaan Majid Majidi menyita perhatian kritikus film AS. Sejumlah media massa mengulas secara rinci, dan memaksa pengelola bioskop memperpanjang pemutarannya. Film ini, bersama film-film Iran yang masuk ke AS bersamaan, telah membuat sejarah. Setidaknya, itulah kali pertama sejak Krisis Sandera 1979, karya kultural Iran berdialog dengan publik AS dan Hollywood.



BOX OFFICE : CHILDREN OF HEAVEN LARIS

Sukses *Children of Heaven* membuka jalan bagi Mohsen Makhmalbaf merilis *Kandahar* di jantung industri film AS. Sekali lagi, tidak ada data akurat tentang sukses komersial film ini. Yang pasti, *Kandahar* tercatat dalam sejarah sebagai film Iran pertama yang dilepas di AS

Sukses memang tidak sekedar sebuah *prize*, atau secara komersial meraih keuntungan sekian juta dolar. *Children of Heaven* dan *Kandahar*, menjadi inspirasi sineas Asia untuk terus menggedor AS dengan karya-karya terbaiknya. Mereka menawarkan sesuatu yang unik, dan tidak dimikiliki AS. Yaitu, mengutip kritikus film Iran Jalil Akbari Sehat, elemen kejutan, sensitivitas kemanusiaan, kesederhanaan daya tarik, dan *sense of freshness.*

Tom Plate, kolumnis *South China Morning Post* Hongkong, juga merasa perlu memperhatikan film-film Iran. Ia menulis; "Setelah sekian lama produk Hollywood dilarang diputar di bioskop-bioskop di Iran, dan megalomania para mullah mematikan kreativitas para sineas, industri film Iran tiba-tiba bangkit dan menyita perhatian publik dunia. Bersama India, Hongkong, dan Taiwan, industri film Iran mendorong terjadinya *de-Hollywodization.*"

Selanjutnya Plate menulis; *"The White Balloon* dan *Children of Heaven* membetot pehatian publik dunia. Keduanya, bersama *Crouching Tiger, Hidden Dragon* -- film Cina yang meraih penghargaan di Hollywood -- menghentikan fenomena Amerikanisasi pasar film dunia. Di Eropa keduanya menyingkirkan film-film produksi Eropa. Sedangkan di Asia -- terutama kawasan Timur Tengah -- film-film Iran mendominasi bioskop dan televisi, serta menjadi oposisi imperlisme Hollywood.

Sejarah 100 Tahun

Industri film Iran tidak tumbuh, berkembang, dan menjadi sangat kreatif, dalam sekejap. Tapi melalui proses selama lebih 100 tahun, melewati dua kelahiran, dan melintasi berbagai mainstream sejarah negeri para mullah. Selama masa itu, industri film Iran bergelut dengan *endemic problem*; pertarungan antara *dominant traditional values* dengan konsep modern dan rasionalitas, antara absolutisme dogma versus kecenderungan relativitas. Pada saat ini pun industri film Iran terjepit di antara dua kepentingan; kelompok moderat yang menginginkan Iran lebih membuka diri, dan kelompok garis keras yang menghendaki Iran menerapkan semua hukum-hukum agama secara ketat.

Sejenak menoleh ke belakang, masyarakat Iran kali pertama berkenalan dengan film ketika fotografer Mirza Ebrahim Khan Akkas Bashi merekam gambar hidup di pita *celluloid* pada 18 Agustus 1900. Akkas Bashi adalah fotografer pribadi Mozaffar al-Din Shah, keluarga kerajaan Iran. Ia ikut dalam perjalanan pertama Mozaffar ke beberapa negara Eropa. Mozaffar diperkenalkan dengan cinematografi di Paris. Mozaffar segera memerintahkan Akkas Bashi membeli peralatan itu dan membawanya ke Tehran.

Akkas Bashi tidak butuh waktu lama mempelajari peralatan baru itu. Ia segera menguasainya. Ia kali pertama merekam gambar hidup perjalanan Mozaffar di Brussels, ketika sang petinggi menghadiri Festival Bunga. Inilah film pertama yang dibuat orang Iran.

Empat tahun kemudian, Mirza Ebrahim Khan Sahaf Bashi - anggota keluarga Akkas Bashi - mempersembahkan karya pertamanya kepada publik. Tahun berikutnya, tepatnya pertengahan 1905, Sahaf Bashi mendirikan bioskop pertama di Iran. Lokasinya di Cheragh Gaz Avenue, di tengah Tehran. Tidak ada kursi, balkon, atau, fasilitas seperti di bioskop saat ini. Penonton duduk di lantai beralas karpet. Namun, bioskop pertama itu hanya berusia satu bulan. Sahaf Bashi ditangkap karena aktivitas politinya, dan bioskopnya digusur.

Dua tahun setelah penutupan itu Russi Khan, imigran keturunan Russia-Armenia, mendirikan bioskop baru di tengah Tehran. Kedekatannya dengan Mohammad Ali Shah, membuat Russi Khan muncul sebagai figur penting di bisnis bioskop. Bisnisnya berkembang cepat, dan jaringan bioskopnya tumbuh di semua pelosok Iran. Kehadiran pasukan Rusia di utara Tehran membuat ia makin makmur. Terlebih Rusi Khan memegang dua kewarganegaraan; Rusia dan Iran.

Namun, nasibnya tidak berbeda jauh dengan Sahaf Bashi. Tahun 1909 Mohammad Ali Shah jatuh. Kelompok konstitusionalis yang dipimpin Mozaffar al-Din Shah kembali naik ke puncak kekuasaan. Russi Khan kehilangan dukungan. Ia tidak bisa berbuata apa-apa ketika bioskopnya dihancurkan massa dan studio fotonya dibakar.

Bioskop kembali hadir di Tehran tahun 1912. Kali ini giliran Ardeshir Khan yang menggagas pembangunannya. Tahun-tahun berikutnya, bioskop bermunculan di hampir semua sudut Tehran. Tahun 1920 Ali Vakili membangun jaringan bioskop di sejumlah kota di Iran. Sampai 1930, terdapat lebih 15 bioskop di Tehran

dan tujuh di luar ibukota.

Puncak bisnis bioskop terjadi tahun 1978. Saat itu, beberapa bulan sebelum kejatuhan Shah Reza Pahlavi, Tehran memiliki 109 bioskop. Sebanyak 318 lainnya tersebar di hampir semua kota di Iran.

Kreativitas tampaknya harus lahir dari istana. Setelah Akkas Bashi dan Russi Khan, Khan-baba Khan Mo'tazedi adalah fotografer istana ketiga yang memelopori pembuatan film di Iran. Berbeda dengan Akkas Bashi, Mo'tazedi tidak sekedar membuat film. Ia mendirikan perusahaan yang menjadi pioner dalam industri film Iran. Ia mengimpor film-film dari berbagai negara dan menambahkan title bahasa Parsi.

Sampai 20 tahun sejak Mo'tazedi memulai usahanya, industri film Iran melahirkan sejumlah sutradara legendaris; Ebrahim Moradi, Abdul Hossein Sapenta, dan lainnya. Serta Ovanes Ohanian, warga keturunan Iran-Armenia, sebagai pelopor pendirian *Cinema Artist Educational Center* yang melahirkan banyak aktor-aktor dan aktris besar.

Masa keemasan industri film Iran terhenti tahun 1937. Sejarawan Iran mencatat penyebabnya adalah situasi politik global, dan konflik politik di Iran. Perang Dunia II menyulitkan posisi Iran. Shah Reza Pahlavi mengambil sikap netral. Namun Inggris dan Rusia melihat posisi Iran sangat strategis bagi Jerman. Iran juga bisa memperpendek jarak suplai perangkat perang Rusia ke Eropa Barat. Inggris dan Rusia akhirnya setuju menginvasi negara ini. AS juga melihat Iran sebagai *A Bridge to Victory*. Namun Inggris merasa perlu mengasingkan Shah Reza ke luar negeri dan mengangkat putranya, untuk menjamin posisi sekutu.

Masa pendudukan sekutu memberi dampak positif bagi industri tontonan di Iran. Gedung-gedung bioskop membanjiri sekujur Teheran, dan menjamah kota-kota kecil. Tapi pertumbuhan ini tidak memacu gairah industri film Iran. Akibatnya, bioskop disesaki produksi Hollywood. Yang tersisa bagi produk lokal adalah usaha jasa *dubbing*.

Meski terlambat, industri film Iran tidak benar-benar mati dan tertimbun sampah Hollywood. Di tengah suasana perang, Esmail Kooshan - ekonom dan master lulusan *Univertum Film Aktiengesellschaft* (UFA) - kembali ke Iran membawa dua film Eropa yang telah di-*dubbing* bahasa Parsi di Turki. Kedua film menuai sukses luar biasa. Kooshan melanjutkan dengan mendirikan Mitra Film, dan mulai memproduksi kembali film-film Iran.

Kooshan, menurut penulis sejarah film Iran, adalah pelopor kebangkitan industri film negeri itu. Ia tidak hanya memproduksi, tapi juga menyutradari *Zendani-e-Amir* (Amir Sang Tawanan). Meski tidak banyak, Kooshan terus berproduksi. Namun, Hollywood terlanjur membanjiri bioskop dan Kooshan tidak kuasa menahan aksi imperialisme kultural AS.

Kooshan tidak mati. Semangatnya diteruskan Mohsen Badie. Merangkul sutradara Mehdi Rais Firuz, Badie melahirkan *Velgard*, film melodrama dengan *moralistic overstone*. Bersama *Shamsar*, Velgard memperoleh status *box office* di Iran.



Namun, film yang mendorong kelahiran kedua industri film Iran adalah *Ganj-e-Qarun* (Croesus Treasury), yang dibuat Siamak Yasami tahun 1965. Film bercerita kehidupan kelas menengah atas yang dikontraskan dengan kehidupan si miskin dan kelas pekerja. Empat tahun kemudian *Qeysar* mengulangi sukses *Ganj-e-Qarun*, dan membimbing lahirnya generasi baru masyarakat film Iran.

Secara kuantitatif, selama 1950-an dan 1960-an industri film Iran tumbuh pesat. Banyak studio berdiri, dan sekian puluh pengusaha tertarik menanamkan uangnya di industri ini. Selama masa itu 324 film dilempar ke 72 bioskop di Tehran, dan 192 lainnya di seluruh Iran.

Tahun 1970, industri film Iran menapaki tahap kedewasaan. Ini ditandai lahirnya generasi pertama alumnus *The College of Dramatic Arts*, yang langsung melahirkan karya-karya terbaru. Dari sini pula karya-karya *avant garde* Iran lahir. Para alumnus juga mendirikan organisasi *Cinemay-e-Azad* (Free Cinema). Tapi, lompatan besar terjadi ketika *The Institution for Intellectual Development of Children and Young Adults* lahir. Institusi didirikan Lili Jahan Ara, dan disokong penuh Farah Diba - permaisuri Shah Reza.

Meski hidup di bawah tekanan Shah Reza, Iran melahirkan sejumlah sutradara besar pada dekade ini. Di antaranya; Bahram Beyzai, Kiarostami, dan Darius Mehrjui. Di kelompok anak-anak muda, Mohsen Makhmalbaf, Ebrahim Hatamakia, Ja'afar Panahi, Rakhstan Banietema'd, Majid Majidi, dan Abofazl Jalili. Kesemuanya terjun ke dunia film dengan orientasi berbeda-beda.

Meski sempat terhenti akibat Revolusi 1979 yang menggulingkah Shah Iran, industri film Iran tidak lagi mati atau tertidur kesekian kali. Memang sempat muncul kekhawatiran pemerintahan baru di bawah Ayatollah Khomeini akan menghapus semua film, dan menutup bioskop. Ternyata, pemerintah hanya meluncurkan regulasi sensor yang ketat.

Masyarakat industri film Iran telah dewasa jauh sebelum revolusi. Sehingga, mereka akan dengan mudah menyesuaikan diri dengan aturan baru. Regulasi ternyata menjadi pendorong bagi sineas Iran untuk melahirkan film-film dengan karakteristik khas Iran. Mengutip Mehdi Dadgoo, salah satu tokoh industri film Iran, karya-karya yang lahir pasca Revolusi 1979 justru lebih memiliki karakteristik dibanding sebelumnya.

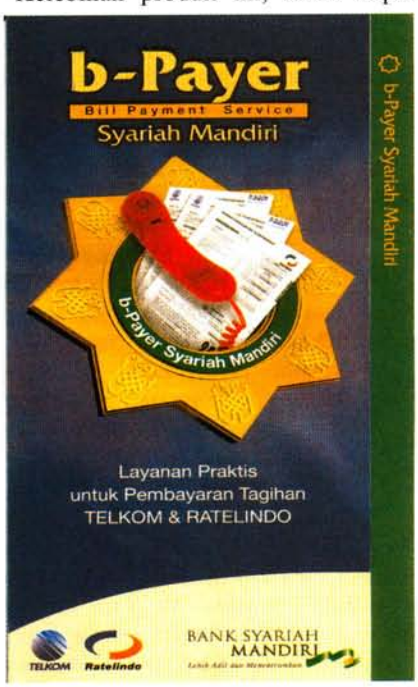
Ahmad Masjed Jamei, menteri kebudayaan dan panduan Islam, mengatakan film-film Iran adalah pengembangan sastra Parsi. "Di Iran, film telah menggantikan posisi puisi di masyarakat. Tapi, ini tidak bisa ditemui pada karya-karya sebelum revolusi," kata Masjed Jamei. "Jika film-film Iran memperoleh sukses di berbagai belahan dunia, itu karena film Iran telah mengambil jalan yang ditempuh kesusastraan Iran di masa lalu."

Bayar Telepon Semakin Mudah

Kini memang sudah bukan zamannya lagi antre bayar rekening telepon. Dengan sistem pembayaran *on-line*, Anda tak perlu lagi antre berjam-jam. Untuk urusan ini Bank Syariah Mandiri (BSM) siap membantu Anda dengan b-Payer Syariah Mandiri.

Produk ini memang diniatkan sebagai layanan BSM kepada para pelanggan Telkom dan Ratelindo. Fasilitas layanan ini siap menerima pembayaran tagihan untuk kedua operator telepon itu. Layanan yang disediakan berupa pembayaran dalam sistem semi on-line (SOPP) dan sistem *real time online (host to host)* pada cabang-cabang BSM.

Kelebihan produk ini, Anda dapat membayar tarif telepon melalui seluruh kantor cabang dan kantor kas Bank Syariah Mandiri. Sistem ini tidak terikat pada satu loket pembayaran (system online), dan pembayaran telepon pun dapat dilakukan tepat waktu.



Mengenai cara pembayarannya, Anda bisa pilih: tunai, beban rekening Autodebet atau lewat ATM. [uk]

Mempertemukan Produsen dengan Konsumen Muslim

Anda butuh buku-buku Islam, busana muslim dan perlengkapannya, serta produk Islami lainnya, silakan datang ke salah satu outlet "Usaha Hidup Istiqomah". Usaha yang dikembangkan oleh Pusat Pengembangan Usaha Kecil Islami (P2UKI) Bapinroh PAM Jaya ini memang menyediakan produk-produk islami yang cukup lengkap. Bukan hanya buku dan pakaian muslim, makanan dan minuman pun bisa Anda dapatkan di sini, misalnya air minum sehat isi ulang, mie Sahabat dan aneka macam kue yang sudah tentu ditanggung halal.



Kehadiran Usaha Hidup Istiqamah ini memang diniatkan untuk memperkenalkan satu inovasi, "Kiat Baru Melayani Keluarga Muslim Cerdas" Perusahaan kecil-kecilan ini berniat mempertemukan produsen-produsen Islami dengan konsumen muslim melalui media "Islamic Product Shop".

Jadi, baik Anda sebagai konsumen, maupun sebagai produsen, tidak ada salahnya menghubungi Bapinroh PAM Jaya, Jl. Penjernihan II/Pejompongan Jakarta. Telepon dan fax: 5747240. [bud]

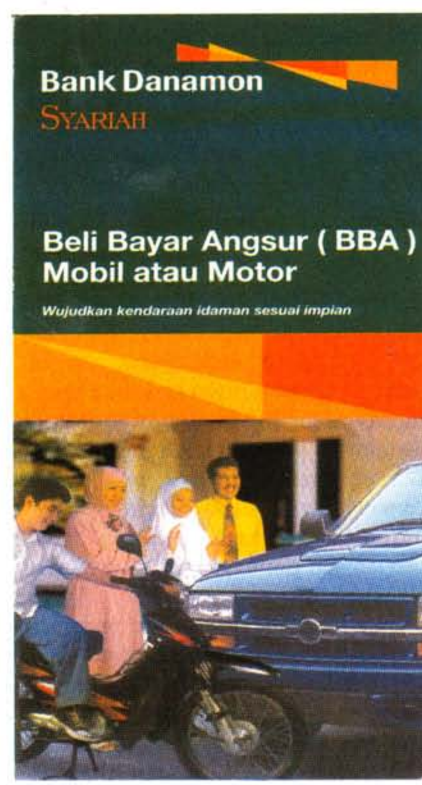
Cara Mudah Memiliki Mobil atau Motor

Anda ingin segera memiliki mobil atau motor, tetapi punya cukup dana? Ada jalan keluar yang disediakan Bank Danamon Syariah, yakni melalui skim Beli Bayar Angsur Mobil dan Motor. Dengan skim pembiayaan ini, memiliki mobil dan motor bukan lagi impian yang sulit dibayangkan. Anda hanya tinggal memilih jenis serta warna mobil atau motor idaman, Bank Danamon Syariah akan memberi solusi untuk mewujudkan mobil atau motor impian Anda.

Yang penting jumlah pembiayaannya tidak sampai Rp1 miliar. Uang mukanya ringan, yakni hanya 20% dari harga mobil. Pembayaran angsuran dapat disesuaikan dengan kemampuan Anda, dan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun. Mengenai mobil dan motornya, itu terserah pada selera Anda.

Bank Danamon Syariah dalam skim murabahah ini hanya akan mengambil marjin yang kompetitif, sehingga meringankan Anda. Dengan demikian Anda akan mendapatkan proses pembiayaan yang mudah dan cepat. Mudah pula ketika mengangsur, dan Anda juga akan memperoleh perlindungan asuransi kehilangan (*total lost only* - TLO) dan jiwa.

Syaratnya mudah, Anda harus seorang karyawan, pengusaha atau profesional dan warga negara Indonesia. Usia 21 tahun sampai dengan 55 tahun. Bila Anda seorang karyawan, paling tidak Anda sudah memiliki masa kerja dua tahun di tempat pekerjaan saat ini dan berstatus karyawan tetap. [spy]



Sharia Business

English Section of MODAL



Privatization of Hajj Management

There are two issues that always coloring the pilgrimage program of thousands of Indonesian Moslem. First, the cost tends to increase every year. Second, the idea to converse pilgrimage (Hajj) program into private ownership.

Iwan Gayo wrote in his book "Guidance book for Pilgrimage and Umrah" that cost for pilgrimage trip were only several time to decrease. But it tends continuously to increase mostly every year. The most significant increase in IDR happened in 1963 until 1965, or while inflation reached 700 percents. At that time, the cost changed from IDR 200,000 to be IDR 1,400,000, and in the following year it became IDR 2,300,000.

The policy denomination of IDR by the government (Regime Soekarno) derailed the pilgrimage cost to be IDR 110,000 in 1966. But denomination had never been establishing the cost in a normal condition. Inflation always caused pilgrimage cost increase steadily. This happened during the regime of "Old Order" and "New Order". But the most significant cost increase happened during under the government of "New Order", as IDR devaluation against USD happened many times. The cost had increased nearly 200 percents when the government made twice devaluation.

Devaluation still happened in 1980s. This should be taken by the government



just to support price competitiveness of Indonesian exported products to the international market. No any policies regarding IDR exchange rate against USD, but pilgrimage cost had always increased.

After 1980s, the economy of Indonesia had been better, yet pilgrimage cost had not unstable; the decrease was not significant. Pilgrimage booming in Indonesia happened in 1995, every person were ready to purchase costly.

The last and the most significant pilgrimage cost increase happened in 1999. In 1988, the cost was IDR 8 million, but in 1999 became IDR 21 million. Economic crisis since 1997 caused this pilgrimage cost increased. USD exchange rates against IDR increased almost 300 percent, caused instability of President Soeharto's political building, and riots took place almost in every big cities throughout Indonesia.

After 1999, fluctuation of IDR exchange rate against USD and inflation were still cause of increased pilgrimage cost. IDR had been stable during 2002 and 2003, but the government still applied increased cost for pilgrimage trips. For example, this year the cost rises around IDR 200,000, whereas no any changes for IDR exchange rate for pilgrimage cost.

Indonesian government does not do anything to stabilize the pilgrimage cost. The government does only change the term for pilgrimage cost, yet this does mean nothing.

People always give negative respond against the increased pilgrimage cost, although the government often tries to be opened by describing its component cost. Moreover, people always compare the pilgrimage cost with the ones applied in Malaysia, Singapore, and Thailand. Their cost conditions are relatively stable and much cheaper than Indonesia has. Malaysia has a system called "Tabung Haji," the institution manage people's savings who plan to go on pilgrimage. For instance, the one who is planning to go on pilgrimage for the next 5 or 6 years should start saving from now on. The government invested that savings and the ones will have profit from the investment.

Conversion pilgrimage management by the government into private ownership is because of the rise of pilgrimage cost and the problem that always emerge during the preparation of pilgrimage program. People considered that highly pilgrimage cost caused by monopoly of pilgrimage program by the government. So that people should pay costly.

Actually the government should not establish the transport cost amount to USD 1,200, instead of USD 975 only.

However, conversion into private ownership has a tendency to fire government's role in managing pilgrimage program. The government has been playing overlapping role so far. The government stands as a regulator, controller, and operator of pilgrimage program.

The role of controller carried out by people and parliament. But the government is always escaped from critics. Moreover the government monopoly practice on pilgrimage program is protected by the regulation No. 17 year 1999.

The government has been allowing private companies (travel agents) to participate in pilgrimage program since 1983. But government is not releasing this business toward free market; private company is not allowed to determine pilgrimage cost lower than the government's one, this makes people to go on pilgrimage through private company.

The government provides additional quota for pilgrimage program every year. This year only private companies handle 23,000 pilgrims. Certainly those pilgrims should pay the cost more expensive with better facilities and shorter time in Saudi Arabia to the private company/travel agent.

The additional quota for private c0ompanies does not mean government would release its pilgrimage program monopoly. The government is still hold 80 percents of the quota given to Indonesia by Saudi Arabia government.

But, the question is, whether private travel agents are ready facing full conversion into private ownership. No, said Jafril Khalil, main director of Center for Islamic Economic Research, adding that travel agents have not ready yet to do such program. Why? Human resources of the travel agents have not ready yet to handle hundred thousands of pilgrims candidates. But, this conversion is needed for improvement services.

Agree with Khalil, a vice chairman of Pilgrimage institution of Sunda Kelapa Mosque, Muzaini Wahab, said that private companies do not have networks throughout provinces in Indonesia and that will create serious disturbance.

He thinks that issue of conversion into private ownership is spreading for the sake of business. Not only for travel agents, but also provincial government would like to make money from this business.

Political will of the government is needed now. In case Religion Department will release its single role in this pilgrimage program, so the pilgrim quota for travel agents should be increased. The most important thing is preparing the rule of program and the capability of travel agents.

Private companies should also urge the government and appeal parliament to reconsidered regulation No. 17 year 1999 that legalized the government monopoly.

From Wardah with Halal


FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA/MODAL

One day in early 80's. Nurhayati Subakat just walked around from one shop to another one. She tried to check both local and imported cosmetics on every brand. No cosmetic contains halal components.

On the same time she tried to carry out simple survey as well. She had been discussing with her women Moslem colleagues on cosmetics. Nurhayati concluded; "Many women Moslem doubted the halalness of cosmetics distributed in many shops. Consequently, they should first clean the used cosmetics from their face before praying."

This thing creates an idea to produce halal cosmetics specified for women Moslem. It was not difficult for Nurhayati to realize her idea. She had been working for 5 years with multinational cosmetics company. Besides, she is pharmacology graduate from Institute of Technology Bandung (ITB). In 1983, Nurhayati started realizing her idea. She produced shampoo and other cosmetics products from halal components. In producing her cosmetics product she was assisted by only two workers; it was just a home industry.

Nurhayati was not only producing cosmetics, but also marketing it. The products are specified for women Moslem at Islamic boarding schools and public community. The products were also distributed through outlets. She also tried introducing her products to women Moslem community. Unfortunately she failed, as the women Moslem at Islamic boarding schools have lower purchasing power. She also faced the decision of Moslem clerics who forbid women Moslem using cosmetics. Meanwhile, her products should compete with popular and vastly good brands in cities.

Nurhayati was not hopeless. She is continuously producing cosmetics in limited number and never stopped introducing it to many people. As a result, by the 6th year people start knowing and could accept the Wardah products. The following story is about the establishment of a big company. PT Pusaka Tradisi Ibu produced Wardah cosmetics in large number. Nurhayati also tried to make products diversification, such as nail polish, lipstick, powder, eye shadow, shampoo, etc. Wardah is now producing more than 200 items of cosmetics.

In 1990 was a very critical situation for Nurhayati. Her company and all of the assets had burned down.

But she was absent producing cosmetics for a while. Her colleague was willing to lend a place for her new factory building. Nurhayati worked hard to build the new factory and start producing.

Now, Nurhayati has two big factories producing Wardah cosmetics located in Tangerang of Banten and South Jakarta. She employs 200 workers for these two factories, excluding staffs of marketing. She has also understood the way to promote her products. Several film stars and famous woman are being used as her products models, like Ratih Sanggarwati, Ineke Koesherawati, and Marissa Haque.

Products of Wardah cosmetics have been selling through upper class shops together with all the most popular imported products, such as Revlon, Lancome, etc. Nurhayati is only offer one thing: halal cosmetics for woman Moslem face.

Gonna Be New Convertist

What do you know about Bank Tugu? It is a conventional bank owned by kept on changing owners and the last time taken by Para Group. This Bank Tugu will disappear in this short time. Para Group is planning to converse it into Bank Syariah Indonesia.

The choice to have a full sharia business is not only following others blindly (imitate). Dudi Hendrakusuma Syahlani, main commissioner of Bank Tugu said that before deciding to do the business, the directors of bank which having faithful non-Moslem clients had a violent discussion among them. "Several directors urged Bank Tugu to open sharia unit, or to converse step by step," said Dudi Hendrakusuma. "But, the others urged to have a full converse.""

Out of the phase converse will cause trouble. Bank Tugu should arrange its license whenever he would change the branch office to be sharia. As usual, such arrangement will spend a lot of time and not be efficient. Bank Tugu is reluctant to do this way. Therefore Bank Tugu tends to have full converse, or even to change its name.

The trademark change should be done. The trademark of "Tugu" is still belonging to Tugu Pratama Group, the first owner of Bank Tugu. Hence, the new owner should take action to change its trademark quickly.

Another consideration to have a business in the sharia sector, according to Dudi, the system is needed by people. "We refused any negative perceptions by having sharia business," Dudi said.

His statement supported by //InfoBank// research that ranked it 39th out of 145 banks. The category given to Bank Tugu: very well. It has total asset of IDR 26,098 billion with its CAR 11,06 percents. It has only 2,51 percents of NPL and 79,56 percents of LDR that showing as a good bank.



In facing its trademark change, Bank Tugu is currently trying to educate all of the human resources to understand sharia economic concepts. Bank Tugu cooperates with Mohammad Syafii Antonio, a Chinese sharia economist, to socialize its converse planning to all of the clients.

"This should be done as most of Bank Tugu clients are non-Moslem," said Dudi Hendrakusuma. "We believe that they are still consistent although Bank Tugu is going to be Bank Syariah Mandiri. We should prove that sharia system is not only for Moslem, but also for all."

After completing its socialization to the clients and educating its human resources, Bank Tugu will propose the needed license. "After having license, we would like to start sharia business at the following day," Dudi said, adding that Bank Tugu, like most of sharia banks, is directed for credit distribution in small business, focused in the regions of Jakarta, Bogor, Tangerang, and Bekasi.

Easy Come, Easy go

PT Barito Pasific Timber (BRPT) should bury its dreaming to list its share in Jakarta Islamic Index (JII).

Based on Jakarta Stock Exchange's (JSE) evaluation, the largest woods company in Indonesia of which registered as organization issuing securities or banknotes (popular called as *emiten*) on syariah index should end its membership in JII. JSE considered BRPT is no longer able to maintain its share.

BRPT is not alone. Based on the semester's evaluation, January – July, other 5 organizations have the same position: Bintuni Minaraya, Daya Guna Samudera, Dankos Laboratoris, PP London Sumatera Plantation, and Lautan Luas. They should resign from JII effectively from January 2, 2003.

8 companies who still hold their position are: Astra Agro Lestari (AALI), Aneka Tambang (ANTM), Astra Graphia (ASGR), Astra International (ASII), Astra Otoparts (AUTO), Bimantara Citra (BMTR), Citra Marga Nushapala (CMNP), and Charoen Pokphand Indonesia (CPIN).

Certainly, new share will succeed the fired *emiten* (companies) from the stock exchange. 6th position *emiten* will be directly succeeded by new members; APEX (Apexindo), ESTI (Ever Shine), LMAS (Limas), MYOR (Mayora), SMSM (Selamat Sampoerna) dan TRST (Trias Sentosa). They provide a new spirit at JII and attract investors' interest.

Therefore, total *emiten* registered in JII are still 30 companies, namely Aneka Tambang (ANTM), Astra Agro Lestari (AALI), Astra Graphia (ASGR), BNBR, Astra Otoparts (AUTO), Berlian Laju Tanker (BLTA), PT Bakrie & Brothers (BNBR), Bimantara Citra (BMTR), Charoen Phokpand Indonesia (CPIN), Citra Marga Nusapala (CMNP), Fajar Surya Wisesa (FASW), Indah Kiat Puls and Paper (INKP), Indofood Sukses Makmur (INDF), Indosat (ISAT), Kalbe Farma (KLBF), Komatsu Indonesia (KOMI), Matahari Putra Prima (MPPA), Medco Energi International (MEDC), Metrodata Electronic (MTDL), Multipolar Corp. (MLPL), PT Timah Tbk. (TINS), Ramayana Lestari (RALS), Semen Gresik Tbk. (SMGR), Telkom Indonesia (TLKM), Tempo Scan Pacific (TSPC), Tjiwi Kimia (TKIM), Uniter Tractors (UNTR), BYMA.

JII progress since its first operation three years ago is influenced by index of combined share price (popular called as IHSG). Syariah index fluctuation is also following the tendency that happened in IHSG. Based on JII index calculation, there has not been any valuable market progress. The calculation is based on market capital.

Meaning that it depends on share price progress and total of trading share. At the first performance, index position was on 199,90. The figure has been continuously decreased at 63,135 as of January 11, 2003. Share price of seven *emiten* (companies) fall down averagely from –5 to –250 at trading volume between 500 to 5,000 shares. This point caused the index point to decrease from –0,012 to –0,352, it caused JII index to jump down from –0,003 to –0,089.

Talking about market capital, seemingly it still takes time for JII to list it index as a prospective one. The problem is on the minimum price and total share trading in JII (the figure is only in million IDR). The total is less than 2 percent of IHSG total capital of more than IDR 250 billion.



Makmur (INDF), Indosat (ISAT), Kalbe

The Registered Fellow in Islamic Finance

The purpose of the RFIF test is designed to evaluate the ability of people in Islamic Financial Analysis to be eligible to become Registered Fellow in Islamic Finance.

The RFIF exam effectively covers ten topics. The study material represents courses of the study in Islamic Value of Time (Finance), Quantitative Methods (Statistics), Islamic Accounting, Islamic Banking, Islamic Equity Analysis, Islamic Law Analysis, Islamic Portfolio Management, Islamic Fixed Income, Islamic Economics, and Islamic Ethics.

Candidates are expected to have a thorough grounding in ten topics. To help you become familiar with RFIF, sample questions on Islamic Value of Time are provided.

QUESTIONS:

1. The present value (in time value of money concept) ranking depends on the ________, while required profit rate (in Islamic value of time) is not related to the ________.

a. marginal efficiency of investment
b. market interest rate
c. cost of capital
d. cost of investment

2. The Time Value of Money concept says that a dollar today is worth more than a dollar in the future since a dollar today can be invested to get a positive return. The reason why nominal interest rate is being used to calculate discounted value in financial transactions is:

a Inflation is always expected to occur.
b Preference of present consumption to future consumption.
c Actual return is forced (or always assumed) to be equal to the expected return.
d All of the above.

3. Required profit rate (in natural certainty contract) is determined by:

a. Supply and demand of funds
b. LIBOR
c. T-bill rate
d. None of the above

4. Expected profit rate (in natural uncertainty contract) is used to determine

a. Minimal guaranteed return
b. Profit share
c. Actual return
d. None of the above

5. Project X and Y, both with cost C = 1 when they were being built. Project X returns 0 in period 1 and 2, and 4 in period 3; project Y returns 0 in period 1, 2 in period 2, and 1 in period 3. Calculate profit rate for project X:

a. 1.0
b. 1.414
c. 2.414
d. 2.828

6. Use data in no.5. Let's assume that project Y is financed by interest-free loan. Calculate present value of project Y:

a. 2.0
b. 2.414
c. 2.828
d. 3.0

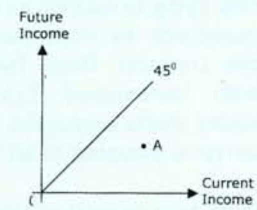
7. Use data in no.5. Let's assume that project X is financed by interest-free loan. Calculate present value of project X:

a. 2.0
b. 2.414
c. 2.828
d. 3.0

8. What is the difference between Economic Values of Time concept and Time Value of Money concept?

a Time Value of Money concept says that a dollar today is worth more than a dollar in the future since a dollar today can be invested to get a positive return; Economic Values of Time concept says that there will be an expected positive return only if time is being properly utilized.
b Time Value of Money concept says that money is a capital (private goods) so it can get positive grows; Economic Values of Time concept says that money is not a capital (money is public goods).
c Time Value of Money concept uses interest rate as a discount factor; Economic Values of Time concept uses future price to present price ratio as discount factor.
d All of the above.

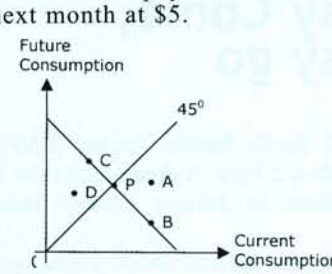
9. We can see that in scenario illustrated below that at the endowment point or income stream point, George's current income is equal to his future income:



If George's endowment point is located at point A, or bellow 450 line, which from the following statements is true?

a. George's future income is lower than his current income.
b. George's future income is higher than his current income.
c. George's future income is equal to with his current income.
d. George's future income is not depending on his future income.

10. From the illustration below, we know that Ronald's original point of endowment is at point P. At point P, Ronald's current goods equal to his future goods. In another case, Ronald borrows $5 to increase his current consumption and he will pay back his debt in next month at $5.



Please determine where is Ronald's endowment point is after he has borrowed.

a. Point A
b. Point B
c. Point C
d. Point D.

11. Rodriguez plan to buy a car. He has 2 options. First, he may pay it by cash, the price is $5,000 and second, he may pay it using Murabahah scheme. For Murabahah scheme, the down-payment is $1,000 and the installment payment for ten years is $500 per year. The seller assumed required profit rate of 8 p.a. what is the net present value of car of using Murabahah scheme?

a. $643.75
b. $543.75
c. $443.75
d. $753.25

THE ANSWERS:

1. B

Present value (in time value of money concept) is calculated by inserting market interest rate (r) in the following formula:

$$PV = -C + Rt + \frac{R_{t+1}}{(1+r)} + \frac{R_{t+2}}{(1+r)^2} + ... + \frac{R_{t+n}}{(1+r)^n}$$

Required profit rate is calculated by solving (pr) in the following formula, with any given C and R stream:

$$C = Rt + \frac{R_{t+1}}{(1+pr)} + \frac{R_{t+2}}{(1+pr)^2} + ... + \frac{R_{t+n}}{(1+pr)^n}$$

2. D

The reason why interest rate uses discount rate for financial transactions is:

1. Expected inflation.
2. Preference of present consumption to future consumption.
3. Actual return is equal to the expected return.

3. D

Market interest rate is determined in the loan market i.e. when demand meets supply.

4. B

Required profit rate is determined in particular goods market e.g. when demand of refrigerator meets supply of refrigerator, in which payment is done by installments.

5. A

Expected profit rate is used to determine profit share. This profit share will be used as a basis to share any realized profit from the investment.

Use formula:

$$C = Rt + \frac{R_{t+1}}{(1+pr)} + \frac{R_{t+2}}{(1+pr)^2} + ... + \frac{R_{t+n}}{(1+pr)^n}$$

$$1 = 0 + \frac{0}{(1+pr)} + \frac{4}{(1+pr)^2}$$

Solving this equation for (pr), we have (1 + pr)2 = 4, and (pr) = 1.

6. A

Solve this problem using formula:

$$PV = -C + Rt + \frac{R_{t+1}}{(1+r)} + \frac{R_{t+2}}{(1+r)^2} + ... + \frac{R_{t+n}}{(1+r)^n}$$

$$PV = -1 + 0 + \frac{2}{(1+0)} + \frac{4}{(1+0)^2} = 2$$

7. D

Solve this problem using formula:

$$PV = -C + Rt + \frac{R_{t+1}}{(1+r)} + \frac{R_{t+2}}{(1+r)^2} + ... + \frac{R_{t+n}}{(1+r)^n}$$

8. D

The difference between Economic Values of Time concept and Time Value of Money concept is:

$$PV = -1 + 0 + \frac{1}{(1+0)} + \frac{1}{(1+0)^2} = 3$$

a Time Value of Money concept says that a dollar today is worth more than a dollar in the future since a dollar today can be invested to get a positive return; Economic Values of Time concept says that there will be an expected positive return only if time is being properly utilized.

b Time Value of Money concept says that money is a capital (private goods) so it can get positive grows; Economic Values of Time concept says that money is not a capital (money is public goods).

c Time Value of Money concept uses interest rate as a discount factor; Economic Values of Time concept uses future price to present price ratio as discount factor.

9. A

George's future income is lower than his current income because point A is situated below 450.

10. B

Ronald's endowment point is at point B, because it is situated below 450 and on the consumption line.

11. A

Net present value in Murabahah scheme is Cash Price (present price) - present value. So NPV = P0 - PV, where is PV = PVAN + down payment.

$$PV = PMT \left\{ \frac{1 - \frac{1}{(1+0.08)^{10}}}{0.08} \right\} + \text{down payment}$$

$$PV = \$500 \left\{ \frac{1 - \frac{1}{(1+0.08)^{10}}}{0.08} \right\} + \$1000$$

PV = $500. (6.7125) + $1000
PV = $4,356.25
So
NPV = $5,000 - $4,356.25
NPV = $643.75

Answers are prepared by Ir. Adiwarman A. Karim SE, MBA, MAEP, Instructor of RFIF Course and President Director of Karim Business Consulting.

For further information, please contact:
RFIF Testing Services
Plaza DM Floor 18
Jl. Jend. Sudirman Kav25
Jakarta 12920
Ph. +62 21 520 3121
F. +62 21 520 3122

How to use the official RFIF® Workbook

RFIF® Exam level 1 is designed to test your ability to recall facts and to understand the basic concepts presented in the assigned readings. It requires a broad overview of all the basic tools of analysis of the topical areas covered in the readings. Consequently, we suggest you to test yourself with these exercises only after you have completed all the assigned review readings.

The purpose of these questions is to make sure that you know all the concepts and ideas that are presented in the assigned readings. If you really master the materials, Insya Allah (in Allah Willing) you will do well on the actual exam. While these exercises cover all the ten topics in the RFIF® exam, there are not actual exam questions.

gun

Gagas, Ulas, *Nyeleneh*

Sense of Crisis

Lima tahun, bukan waktu yang pendek untuk sebuah penantian. Apalagi, ini tidak hanya sekadar menunggu. Melainkan juga lengkap dengan penderitaan. Begitulah yang dialami sebagian besar rakyat negeri ini. Setelah bangsa ini terjerembab dalam kubangan krisis ekonomi pada paruh kedua 1997, hingga kini belum ada tanda-tanda penderitaan segera berakhir.

Pemerintah sudah empat kali berganti. Dan tahun sudah memasuki yang keenam sejak reformasi digulirkan. Namun, perjalanan waktu yang panjang itu hanya meninggalkan kepiluan bagi rakyat. Itu masih belum akan berakhir. Malah, ketika membuka lembaran baru, tahun 2003, bukan asa yang diterima. Tapi, justru tambahan derita ketika pemerintahan Megawati Soekarnoputri kembali menaikan harga bahan bakar minyak (BBM), tarif dasar listrik, dan tartif telepon - yang berujung pada kenaikan harga barang dan tarif lainnya.

Bak petir di siang bolong. Awal "Tahun Kambing Emas" ini rupanya tak memberi "emas". Tapi, rakyat hanya mampu mengembik, tak berdaya. Prihatinnya, mereka hanya bisa menatap kosong ketika menyaksikan melalui televisi sebuah perhelatan akbar, peringatan ulang tahun keluarga pejabat tinggi negara di Bali. Penuh gebyar dan mewah, diwarnai tawa para pejabat, pengusaha, tokoh masyarakat, dan lainnya.

Sebagian rakyat terpaksa mematikan televisinya. Bukan hanya sekadar menghemat listrik, yang tarifnya terus membumbung. Melainkan upaya mengurangi rasa sakit hati karena ulah para pejabat itu. Mereka bisa tertawa lepas, di tengah rakyat sedang menderita.

Sense of crisis. Inilah yang tidak dimiliki para petinggi negeri ini. Memang tidak merasakan dampak krisis moneter. Sebaliknya, mungkin beberapa diantaranya justru meraih keuntungan. Tak ada upaya untuk berempati, merasakan derita rakyat bawah yang dihantam krisis yang sangat dahsyat selama bertahun-tahun. Rakyat tidak lagi membutuhkan pernyataan yang "berbusa-busa" mengklaim bahwa perekonomian nasional sudah membaik. Padahal, di depan mata, jumlah penduduk miskin terus meningkat. Korban pemutusan hubungan kerja (PHK) kian bertambah. Anak putus sekolah makin melimpah.

Lantaran tanpa memiliki *sense of crisis* tersebut kerap gandul kebijakan pemerintah tak berayun ke rakyat Misalnya, dalam hal manajemen fiskal tadi. Pemerintah lebih senang menaikkan harga BBM dan mengurangi subsidi ketimbang harus memangkas sumber permasalahan defisit APBN tersebut, yakni utang.

Perlu diakui bahwa defisit APBN tersebut adalah lantara beban utang yang sangat besar. Baik utang kepada IMF dan kreditor asing lainnya, maupun utang Obligasi Rekap (OR) yang dikucurkan kepada bank-bank, padahal sebagian banknya - seperti BCA - sudah dimiliki asing.

Untuk membayar utang obligasi rekap, setiap tahunnya bisa mencapai Rp 50 triliun. Begitu juga utang kepada IMF dan kreditor asing mencapai puluhan triliun. Sementara subsidi bagi rakyat, pemilik bangsa ini, terus dipangkas. Misalnya, subsidi BBM yang tahun lalu masih dialokasikan Rp 30 triliun, diciutkan menjadi hanya Rp Rp 13,5 triliun.

Sebenarnya, gampang saja untuk menambal defisit APBN. Bila saja pemerintah sadar akan beban dan derita rakyat, adalah mengupayakan pemoto-ngan bunga dan pokok utang luar negeri (*debt reduction*). Yang dilakukan selama ini hanya penjadwalan pembayaran (*reschedulling*) yang justru akan menumpuk beban pada tahun-tahun mendatang.

Mengapa harus malu meminta pemotongan utang? Toh kenyataan kondisi ekonomi nasional memang sedang buruk. Gengsi? Takut tidak dipercaya? Kini, bukan waktu yang tepat untuk tidak jujur pada keadaan. Predikat *good boy*, sebagai pembayar utang yang baik, sudah tidak diperlukan lagi saat ini. Tak ada salahnya kita mencotoh negara lain, misalnya Korea Selatan, yang juga dilanda krisis moneter namun kini sudah bangkit lagi, pernah meminta pemangkasan utang. Apalagi, tak bisa dipungkiri adanya peran para kreditor terhadap krisis ini.

Utang dalam negeri juga dapat dikurangi dengan penarikan obligasi rekap yang ditempatkan di bank-bank. Duit yang dikucurkan ke perbankan itu senilai Rp 649,9 triliun. Terdiri dari program Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI) Rp. 144,5 triliun, penjaminan dana nasabah Rp 73,8 triliun, dan peningkatan modal bank Rp. 43,6 triliun. Bunganya saja, yang harus dibayar pemerintah setiap tahun, lebih besar dari subsidi untuk rakyat.

Ironisnya, pemerintah justru membebaskan dari tuntutan hukum (*release and discharge*) bagi para konglomerat pemilik bank, meski ia pernah "menjebol" banknya hingga nyaris bangkrut. Pembebasan itu dilakukan dengan dalih mereka sudah mengganti uang bank yang digunakannya dengan aset-asetnya. Selintas seperti sederhana. Tapi, sebenarnya ada persoalan hukum di sana. Pelanggaran batas maksimum pemberian kredit (BMPK) atau lebih dikenal *legal lending limit* merupakan pelanggaran hukum. Mereka telah mengeruk dana nasabah sehingga banknya menjadi tidak likuid. Sementara pemerintah terpaksa menombokinya dengan BLBI, penjaminan dana nasabah, dan juga menyuntikkan modal lewat program rekapitalisasi perbankan.

Sungguh memprihatinkan apa yang terjadi saat ini. Namun, ini mungkin karma untuk sebuah bangsa. Bangsa yang memiliki *euforia* tanpa kendali dan pijakan yang jelas. Baru disadari ternyata, memilih pemimpin tak cukup hanya didasarkan pada popularitasnya, kharismanya, keturunannya, massanya, atau mungkin senyum manisnya. Lebih dari itu, yang paling penting justru keberpihakan dan visinya untuk selalu memperjuangkan kepentingan rakyat.